



NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

Notas de Hugo de la Roza Igarzábal, Roberto Renaldi, Mario Pugliese, Ricardo Carranza Pérez.

Revista de Economía y Estadística, Primera Época, Vol. 1, No. 2 - 3 (1939): 2º y 3º Trimestre, pp. 372-394.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3052>



La Revista de Economía y Estadística, se edita desde el año 1939. Es una publicación semestral del Instituto de Economía y Finanzas (IEF), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, Av. Valparaíso s/n, Ciudad Universitaria. X5000HRV, Córdoba, Argentina.

Teléfono: 00 - 54 - 351 - 4437300 interno 253.

Contacto: rev_eco_estad@eco.unc.edu.ar

Dirección web <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/index>

Cómo citar este documento:

Revista de Economía y Estadística (1939). Notas de Hugo de la Roza Igarzábal, Roberto Renaldi, Mario Pugliese, Ricardo Carranza Pérez.. *Revista de Economía y Estadística*, Primera Época, Vol. 1, No. 2 - 3 (1939): 2º y 3º Trimestre, pp. 372-394.

Disponible en: [<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3052>](http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3052)

El Portal de Revistas de la Universidad Nacional de Córdoba es un espacio destinado a la difusión de las investigaciones realizadas por los miembros de la Universidad y a los contenidos académicos y culturales desarrollados en las revistas electrónicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Considerando que la Ciencia es un recurso público, es que la Universidad ofrece a toda la comunidad, el acceso libre de su producción científica, académica y cultural.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/index>



REVISTAS
de la Universidad
Nacional de Córdoba



Universidad
Nacional
de Córdoba



FCE
Facultad de Ciencias
Económicas



1613 - 2013
400
AÑOS

BIBLIOGRAFIA

ALGUNOS RECIENTES ESTUDIOS NORTEAMERICANOS EN MATERIA DE TEORIA FINANCIERA

Un reflorecimiento en materia de estudios financieros, viene observándose en la literatura científica dedicada a disciplinas de corte económico.

Los últimos números de las revistas y publicaciones periódicas más conocidas, contienen en proporción ponderable cuestiones y notas sobre aspectos teóricos y prácticos de la ciencia financiera.

A continuación va una sucinta relación que quiere ser expositiva, y solo incidentalmente crítica, de los artículos últimamente publicados en dos revistas norteamericanas: "The Quarterly Journal of Economics" y "The American Economic Review". Sólo la lectura detenida de cada uno de los trabajos podrá dar idea de sus respectivos méritos.

KENYON E. POOLE.— "*Tax Remission as a means of influencing cyclical fluctuations*"— The Quarterly Journal of Economics.— Harvard University Press.— Cambridge Mass. U. S. A. Número 2, Vol. LIII.— Febrero de 1939.— págs. 261 a 274.

El análisis de un arbitrio financiero destinado a lograr la atenuación de los efectos que, en una economía particular, determina el paso por el período más deprimido del ciclo, constituye el motivo de este artículo, que, como su título lo indica, no busca resolver el problema integralmente —lo contrario sería necedad— sino poner en claro los métodos y resultados que pueden, respectivamente, emplearse y obtenerse con el manejo del tipo de intervención financiera que se aconseja: remisión de impuestos.

Conócese sobradamente que, al elevarse la renta individual, se au-

menta —y para algunos se “crea”— la capacidad adquisitiva. El influjo de una mayor demanda se hace sentir, sobreviene el alza de los precios, y se acrecienta el margen de beneficio o provecho que el empresario de la producción retira como compensación en el proceso distributivo. Esto último determina, a su vez, la posibilidad de nuevas inversiones o ampliación de las realizadas, con lo que la estructura económica recibe el aporte que necesita.

Es así que de modo indirecto se quiere obrar sobre la coyuntura, estimulando la inversión.

Se consideran las diversas medidas capaces de combatir la depresión: gastos de “relief” o socorro individual, inversiones estatales, subsidios a productores privados para la ampliación de su inversiones, obras públicas, y remisión de impuestos.

Pero, atendiendo principalmente al propósito de inducir al empresario a invertir, se concluye que la remisión de impuestos constituye una solución deseable ya que disminuye los costos sin influir visiblemente sobre el precio de mercado; la inversión estatal directa es desechada por motivos psicológicos a los que podría añadirse —a mi entender— los que derivarían de una errónea selección del tipo de inversión a emprenderse por el Estado: éste, en algunos casos, y a causa del exceso de competencia que eventualmente tuviese lugar sobre un renglón, podría agudizar la crisis. El “relief” aunque el autor no lo dice —mas teniendo en cuenta su fin de expandir la inversión— no es un modo directo ni quizá eficaz para el logro del mencionado objetivo ya que sería problemática la afluencia o concentración de demandas hacia el producto que elabore el industrial cuya inversión se desea estimular.

Y si estos medios, la realización de obras públicas y los subsidios, invariablemente conducen, lo mismo que la remisión de impuestos, al déficit, en el último caso —él sostiene— este es menos notorio.

La diversa incidencia del impuesto determinará, disminuye su monto y en caso de que lo soporte el consumidor, un alza de la demanda, y en el supuesto de que sea el productor quien lo sufrague, una disminución de la curva de los costes.

La merma del costo de producción permitirá que entren a competir los empresarios marginales y se acrecentará así el panorama de la actividad económica. Las demandas inelásticas características de algunos productos, y la existencia de un más bajo coste, habrán de dar impulso continuado a la operación de los marginalistas que, de este modo, quizá no se retraerán en caso de una baja del precio.

Pero ¿en el caso de demandas elásticas como las suntuarias? Nada se dice sobre este aspecto aunque en rigor debió ser tenido en cuenta a los fines de un examen más o menos completo; es de creerse que la remisión no se aplicaría a esta clase de productos por razón precisamente de que se toma como presupuesto el período más agudo de la crisis para aplicar esta medida, y en ese momento sólo se atendería a lo que fuere vitalmente necesario.

Los peligros de la superproducción por razón de la excesiva capacidad que tendrían las plantas productoras merced al subsidio, son despreciados por el autor que los concibe prácticamente inexistentes. Pro-

pugna la concesión de ayudas considerándose cada caso (no automáticamente), y tampoco para todos los industriales sin distinción.

El mismo criterio discriminativo se aplica a la imposición, por el Estado, de condiciones que pudieran exigirse para conceder la remisión de impuestos o su perdón incondicional.

Una u otra especie de generosidad estatal dependerán, para su aplicación, del momento del ciclo en que hayan de ponerse en vigor, pero se cree aconsejable la primera, es decir, la ayuda sin condiciones.

El contralor por el gobierno de la efectiva aplicación de la ayuda, cuando ella sea condicional, queda simplificado —según el autor— mediante la concesión de la misma solo a grandes empresas suprimiéndose así el burocratismo que demandaría la fiscalización de muchas pequeñas. Alega que el medio económico está dominado por el monopolio y que frecuentemente no existen unidades pequeñas que puedan ser dañadas.

Esta tesis del autor parece ser inaceptable; significa, aparte de una parcialidad arbitraria a todas luces, la ilegítima consolidación de coaliciones antieconómicas ya que, en la práctica, se hace difícil discriminar en qué casos puede el precio de monopolio ser beneficioso para el consumidor.

Por el contrario, para la aplicación práctica del esquema, con seguridad no se atendería sino a la expansión lograda por la empresa monopolística de que se trate antes que al aumento de la renta del consumidor. Se alaba el sistema propuesto por Rorty en su obra "How may Business Revival be forced", citada, al que se le atribuyen condiciones de flexibilidad que permiten adecuar la suma a perdonarse con la que se necesite por la persona ideal para expandir su campo de acción. El sistema Rorty consiste, en suma, en licitar la ayuda adjudicándola al proponente que requiera menos para la tarea que se propone desempeñar. Recrudece aquí el peligro del monopolio fortificado, aparte de la cuestionable veracidad de las declaraciones que pueden presentar los interesados.

Finalizase aconsejando el empleo conjunto de la política de trabajos públicos y de la de ayuda; al mismo tiempo que la remisión.

Tiene este trabajo un objetivo determinado: dar medios para la expansión de inversiones. Pero ¿está acaso demostrado que la recuperación de la capacidad inversora, y el hecho de la inversión sean suficientes para mitigar o concluir con una situación depresiva general?

Recordemos que, sin un examen detenido, se sienta como premisa que éste es un método eficiente para estimular la recuperación. Y si bien puede ser ello cierto en algunos casos, no está comprobado que tenga un valor absoluto en todos, pudiendo ser factor de regresión en ciertas oportunidades.

Por otra parte, se habla en el transcurso de las demostraciones de subsidios y de remisión indistintamente, no comprendiéndose a veces si los argumentos que se esgrimen apoyan a una u otra clase de métodos.

Además se razona en base a hechos, no universales y valederos en toda época y país, sino particulares en grado sumo. Un ejemplo nos lo da la afirmación de que me he ocupado (pág. 271). "A considerable degree of monopoly prevails throughout much of the economy and there

are frequently no small units to be injured". Podrá ser ésto, si se quiere, una característica norteamericana pero no da pábulo para afirmar que "el monopolio prevalece" y que por ello es despreciable el número de "pequeñas unidades" industriales y no debe ser tenido en cuenta. ¿O las leyes represivas del monopolio son tan ineficaces que se confiesa públicamente su descrédito? ¿O no existe la libre concurrencia sino por excepción?

Además, recordemos que el autor propone que la remisión se conceda a las grandes empresas tan sólo. A este respecto ¿no es un contrasentido que, para ayudar a los inversores, para aliviar el ciclo desfavorable, para estimular la recuperación y cumplir una obra de tan vasto alcance, se atienda principalmente a proporcionar comodidad de percepción para el estado, ya que no es otra la razón de esta tesis? Sería como establecer a guisa de requisito inexcusable que es imposible socorrer a un necesitado a menos que se goce de facilidades para hacerle llegar la ayuda.

En fin, ¿no sería preferible que el autor puntualizase en qué casos conviene la remisión, condicionada o no, en lugar de decirnos tan sólo que la adopción de una u otra "depende de cuán lejos haya avanzado la depresión"? (pág. 268). *Porque la enunciación que precede peca de vaga en extremo.

Parece en suma este trabajo como construído para legitimar una tesis intuitiva del autor que ha procurado reunir tan sólo los argumentos favorables a la misma, y ha considerado en términos muy generales y con puntos de vista discutibles los que son adversos.

RICHARD ABEL MUSGRAVE.— "*The Voluntary Exchange Theory of Public Economy*".— *The Quarterly Journal of Economics* — Harvard University Press.— Cambridge Mass. U. S. A.— Número 2, Vol. LIII, Febrero de 1939, Págs. 213 a 237.

Siguiendo la corriente que iniciara De Viti De Marco con "Il carattere teorico dell'economia finanziaria" y "Principios Fundamentales de Economía Financiera", corriente que, según el autor, tiene sus orígenes alrededor de 1880, se trata en este artículo de delinear la teoría del intercambio voluntario en la economía pública.

Se quiere explicar el proceso financiero de ingresos y gastos como un problema de "valores y precios que no fué encarado hasta que el replanteamiento de la teoría del valor, en términos de utilidad marginal subjetiva, sugirió una interpretación análoga de la teoría de la economía pública".

Interpreta la teoría referida el desenvolvimiento de la actividad financiera, no como surgiendo de una coincidencia de voluntades colectivas, lo que no sería otra cosa que volver al "contrato social", sino como derivado de la existencia de una situación de mercado: los contribuyentes pagan al Estado su cuota por los servicios que éste les proporciona. La economía pública está, de este modo, asimilada a la eco-

nomía privada y se sostiene, como no puede menos de ser, que ambas están regidas por las leyes de la oferta y la demanda.

Según tal orden de cosas, el impuesto no es sino el *precio* que el contribuyente paga al Estado por los servicios y garantías que este le proporciona, o para ser más exacto, le vende.

El proceso de entradas y gastos estaduales, al que se presta en ambos aspectos mucha atención, contrariamente a lo que antes sucedía —pues los primeros ocupaban por completo el pensamiento científico financiero— viene a estar determinado por las leyes que gobiernan la formación de los precios en las economías particulares.

El fundamento de la evaluación por los individuos del precio de los servicios públicos (léase impuesto), está dado por la teoría de la utilidad marginal.

Sin embargo, la inexistencia de homogeneidad en los deseos de los contribuyentes —base subjetiva de la mencionada utilidad—, y la imposibilidad de dividir los beneficios que el servicio público reporta, significan la carencia de cimientos de la teoría y su inaplicabilidad práctica para la determinación del impuesto. La premisa de homogeneidad de deseos parte de una simplificación teórica del estado de sociedad, que sólo tiene valor a título de hipótesis especulativa.

La base de la teoría es ficticia, como el autor lo apunta, por los dos motivos siguientes: a) la irrealidad de la suposición de la existencia del cambio *voluntario* de dinero por servicios, (todos conocemos la característica compulsividad del impuesto) y b) la irrealidad del proceso de fijación de este precio que se quiere asentar en una hipotética concurrencia activa de contribuyentes, para lograr su parte en la oferta de servicios públicos.

Además se aducen otras críticas coadyuvantes con la conclusión que precede y que no es posible reseñar sin una exposición detallada previa.

IRVING FISHER.— “*Double Taxation of Savings*”.— *The American Economic Review American Economic Association, Northwestern University, Evanston, Illinois*— U. S. A.— Número 1, Volumen XXIX, Parte I, marzo 1939, págs. 16 a 33.

¿Debe el Estado gravar los ahorros como parte de la renta individual? Caso afirmativo ¿constituye ésto doble imposición?

Estas dos cuestiones forman el tema de “*The Double Taxation of Savings*”, artículo en el que Irving Fisher refuerza los argumentos que expusiera, a comienzos del siglo, en “*The Nature of Capital and Income*” tendientes a demostrar que debe contestarse de manera negativa y afirmativa, respectivamente, a las dos interrogaciones propuestas.

Reduciendo la primera a otros términos: ¿Debe el impuesto a la renta liquidarse sobre el rédito neto (yield), deducción hecha de todos los gastos, inversiones, servicios negativos y aquella parte que el titular destina al ahorro? ¿O debe tomarse como base ese rédito neto, más *todo* acrecentamiento (accretion) de su valor como capital, es decir, también

en la parte destinada al ahorro? ¿Debe gravarse asimismo ese acrecentamiento?

Esta fórmula pretende comprender los dos casos que pueden presentarse: renta personal y renta real. La segunda clase ocupa la atención de Fisher por sus mayores facilidades para la elucidación concreta del tema. Y, con respecto a ella, trata de demostrar matemáticamente que la imposición sobre el rédito acrecentado procura al Estado que la practica, una participación mayor que la del titular del derecho en los frutos de la fuente de aquél, conclusión que obtiene aplicando, a todos los porcentajes de impuesto con que puede ser gravado el rédito, el resultado que se obtiene en el estudio de algunos.

Se llega a esta demostración analizando el aumento que experimentaría un capital colocado en un banco de ahorros a interés compuesto, según uno u otro sistema de imposición.

Y si un impuesto legal de 20 o/o p. ej. toma, en realidad, como se demuestra, más de ese porcentaje, existe, en suma, doble imposición.

La renta personal, entendiendo por ella el fruto de un capital humano, es imposible de establecer, pues el hombre no tiene un precio de mercado, y por ende los cálculos serían imprecisos. Por ello Fisher no la considera.

Las conclusiones a que arriba el célebre autor son netas y terminantes y la condenación al sistema de "accretion" es definitiva. Él implica doble imposición.

W. L. CRUM.— "*Alleged Double Taxation of Savings*".— RICHARD ABEL MUSGRAVE.— "*A Further Note on the Double Taxation of Savings*".— *The American Economic Review*.— American Economic Association.— Northwestern University Evanston, Illinois.— U. S. A.— Número 3.— Volumen XXIX, Setiembre 1939.— Págs. 538 a 551.

El artículo del profesor Fisher, cuya mención acabamos de hacer, ha merecido la crítica que, referida concretamente al mismo, formulan los autores del epígrafe.

Si se parte de la hipótesis de la existencia de igual población en los dos Estados imaginados por Fisher —dice Crum— y teniendo ambos gobiernos que disponer de una suma fija de recursos para hacer frente a los gastos del presupuesto, todo cuanto debe abonar el contribuyente de aquél en que no se toman sus ahorros como parte de la base de imposición, se transformará en déficit estatal. En cambio, el Gobierno que impone sobre la renta total —ahorro incluido— nivelará exactamente su presupuesto.

Para esto imaginamos que ambos Estados tienen igual población, y contribuyentes de análoga capacidad rentística. Y demuestra numéricamente que el contribuyente A que abonó la suma X merced al impuesto más leve (o sea aquél que no toma en cuenta el ahorro) endeudó en esa suma X a su gobierno.

Esto es muy cierto, pero no es menos exacto que el Estado en que

vive el contribuyente A no atiende a sus necesidades tan sólo con el impuesto a la renta de A y que, por otra parte, el ahorro de A no es por lo general —como casi ningún ahorro— improductivo. Y, si se invierte en cualquier suerte, de actividad o empresa, será gravado a su vez. Con este último producto, no se equilibrará matemáticamente el presupuesto hipotético de que hablamos pero en la realidad, y tratándose de presupuestos actuantes, la compensación se verificará en mayor o menor grado.

Crum imagina que el Gobierno interesado podría combatir el déficit resultante con la emisión de bonos de deuda pública que considera no susceptibles de una redención eventual debido, precisamente, al constante e inevitable desequilibrio presupuestario y a que el retiro de los bonos por el Gobierno requeriría ineludiblemente la implantación de impuestos nuevos de igual monto. Por esta vía, pues, tendríamos —según Crum— que habría doble imposición volviéndose ilusorias las ventajas del Estado más liberal.

Si el autor, como vemos, descende del terreno hipotético y teórico, en el que combate a Fisher, al de los hechos, nada más apropiado para oponer a una realidad que otra realidad.

Y a esta última objeción se responde con el razonamiento ya expresado: el ahorro productivo evitará, al menos dentro de ciertos límites este desequilibrio constante, mediante el gravamen a las inversiones que con él se harán.

En el caso de población heterogénea, el impuesto que exceptúa al ahorro al fijar la base imponible, determinará que los más gastadores soporten una carga más pesada. O sea que unos pagarán por otros. Esto es muy cierto, pero no hay que olvidar que Fisher no procura establecer en su artículo un criterio de justicia impositiva general sino únicamente demostrar la injusticia de un caso particular: el que deriva de la doble imposición de los ahorros.

En realidad, y como se expresa al final de la nota, Crum demuestra que no se puede probar —como lo hace Fisher— la existencia de una doble imposición de los ahorros según un método aritmético. Pero la demostración de esta imposibilidad la efectúa aritméticamente. Y aquí surge la cuestión siguiente: Si Fisher no puede probar matemáticamente su aserto ¿porqué Crum, matemáticamente, trata de “mostrar también que un contribuyente bajo un régimen de impuesto sobre los gastos no tiene, a la larga, ventajas sobre otro bajo un sistema de impuesto sobre la renta total” (pág. 548)? He ahí una contradicción notable.

Richard Abel Musgrave, en una nota sobre el mismo tema inserta a continuación de la que comentamos, nos lleva a considerar lo que verdaderamente interesa, es decir, a establecer el criterio con que debe ser resuelta la cuestión.

Primeramente, afirma que la expresión “doble imposición” no es un valor entendido sino un término ambiguo y del que fácilmente se abusa” (pág. 549) y por ello sería menester precisar como necesidad fundamental previa.

Unos y otros, Fisher y sus detractores, tendrán razón según su punto de vista y según lo que entiendan por doble imposición. Unos y

otros demostrarán aritméticamente sus convicciones. Pero debe hacerse notar que: a) es dudoso que exista doble imposición en sentido técnico y jurídico, aunque se involucre en la base imponible la parte ahorrada, y b) que las directivas políticas del Estado determinarán en cada caso si, a pesar de la pretendida doble imposición, han de sufrir una carga mayor las clases ahorradoras o las que tienen más propensión a invertir y a gastar.

M. SLADE KENDRICK.— “*The Ability-to-Pay Theory of Taxation*”.— The American Economic Review.— American Economic Association, Northwestern University, Evanston, Illinois, U. S. A.— Volumen XXIX, número 1, Parte I, marzo de 1939, págs. 92 a 101.

Una breve exposición de la conocida teoría de la capacidad contributiva, poder de pago, o “ability to pay” constituye el núcleo de este artículo. Pero no se trata de un trabajo descriptivo meramente; a medida que se va delineando cada uno de los basamentos sobre los que reposa el sistema que ha dado en fundamentar la equitativa distribución de la carga impositiva en la capacidad contributiva, se formulan críticas. Trataremos de exponerlas.

Como bien se sabe, la premisa fundamental de esta teoría es la aceptación del hecho de la utilidad marginal decreciente del dinero. El autor, sin rechazar de modo franco este postulado, y quizá un poco literariamente, expone casos en que, a su entender, no se verificaría. Y para combatirlo busca explicar cómo el individuo, saciado de goces materiales, siempre halla campo para expandir su ambición de poder cuya satisfacción, sostiene, no llega a ser cumplida mediante ningún rédito, por cuantioso que sea. En dos palabras: dice que para los fines de prestigio y poder no habrá jamás suficiente dinero, según el justiprecio que cada individuo hace de su patrimonio particular y que, entonces, no puede hablarse de utilidad marginal decreciente del dinero.

Entendemos que esta crítica es epistémica. Si la sociedad se alcanza —como es obvio— tras la posesión de una determinada suma de bienes materiales, no creemos prudente generalizar situaciones particulares que es difícil puedan constituir la regla. No hay, como grupo humano organizado, una sociedad exclusiva de plutócratas en ninguna parte del mundo sino que sucede precisamente lo contrario. Y las consideraciones psicológicas aptas para apreciar la situación de los pudientes con relación a la utilidad marginal del dinero, mal pueden extenderse a las clases desheredadas.

Por otra parte, si en particularísimos casos no se verifica el decremento de utilidad ello no quiere decir que la regla marginalista no sea verdadera.

El otro punto angular de la teoría es, como se sabe, la presuposición de que el pago de todo impuesto comporta un sacrificio. Y el autor lo ataca basándose —aunque expresamente lo niega— en la teoría del intercambio voluntario, o beneficio, a que nos hemos referido en una reseña que precede. Pues dice que si las compras de mercancías no

constituyen sacrificio por la existencia de una contraprestación visible y real a cambio del dinero, en el pago de impuestos, aunque no exista intercambio tangible; sucede lo mismo.

Si el autor —decimos— recurría a consideraciones psicológicas inaplicables al grueso de la masa humana al estudiar el aspecto de la utilidad marginal para criticarlo ¿porqué ahora, en pleno terreno de los sentimientos, (ya que no otra cosa es el sacrificio) no sigue la misma línea de conducta? ¿Porqué no demuestra que el pago del impuesto *no* es un sacrificio en lugar de querer hacer ver que es un cambio? En esta parte su crítica no es muy profunda, y podríamos decir que deja incólume el axioma que enunciáramos como base de la teoría, ya que, al final del punto en cuestión, consigna que lo que expresa “no se expone como una negación de la existencia de sacrificio en la imposición” (pág. 97).

Y por último ataca este aspecto: que el sacrificio no es susceptible de ser apreciado cuantitativamente. El mismo ha proporcionado una generalización de la noción cuantitativa estatal del sacrificio al referirse a las tres corrientes derivadas de la teoría: La del “sacrificio igual” (los impuestos serán de tal manera que cada uno sufrirá igual privación); la del “sacrificio igual-proporcional” (según la que el sacrificio de cada uno estará proporcionando a sus entradas, lográndose así la igualdad de tratamiento), y la del “mínimo sacrificio”. Las dos primeras —expresa— imponen exclusivamente a los individuos la carga, sin distinciones; la tercera considera el grupo, o mejor los grupos que se establecen en el orden pecuniario. Y aquellos que sufren menor sacrificio es decir los ricos (recuérdese la premisa de utilidad marginal decreciente) soportan las cargas antes que otros.

Naturalmente que el Estado no apreciará cuantitativamente el sacrificio en cada caso particular por razones obvias. Y el autor estima ser éste un punto insoluble de la construcción; pero olvida que el estado procede a base de juicios de media; “la apreciación que interesa a los fines financieros prescinde totalmente de las valoraciones subjetivas de los individuos; es una apreciación de naturaleza política, actuada por un ente político —el Estado— que tiene el carácter típico de una “apreciación de media” (o promedio) fundada indudablemente sobre criterios económicos y sobre principios racionales elaborados por la teoría económica, pero absolutamente desvinculada de éstos en lo que se relaciona con el procedimiento político y técnico-financiero según el cual dichos criterios y principios se traducen en un concreto sistema fiscal legislativo” (Pugliese); o sea que las críticas del articulista traducen un punto de vista estrechamente individualista prescindiendo por completo de la naturaleza de la relación financiera que se establece entre el Estado y el contribuyente, y juzgando al primero como solo podría ser juzgado el segundo.

Entendemos que estas refutaciones a la teoría aunque revelan una exacta comprensión de la misma no debilitan su preeminencia entre las que se disputan el terreno.

DONALD WOOD GILBERT.—“*The Shifting of Sales taxes*”.— The Quarterly Journal of Economics—Harvard University Press.— Cambridge, Massachusetts. U. S. A. Número 2, Volumen LIII, febrero de 1939, págs. 275 a 285.

Se explica gráfica y matemáticamente por el articulista la incidencia de los impuestos ad-valorem sobre las ventas arribándose a las siguientes conclusiones que transcribimos.

1) “Los impuestos ad-valorem sobre productos sujetos a la ley de costo constante, comportan una carga más pesada para el consumidor que los impuestos específicos (de monto equivalente sobre la producción normal).

Al mismo tiempo el Gobierno ganará en rédito impositivo lo que los consumidores pierdan, si la demanda no es muy elástica”.

2) “En el caso de industrias a costo creciente el precio se elevará más que en el supuesto de un impuesto específico equivalente sobre la producción total normal, y ya que los productos considerados son principalmente alimenticios y materias no elaboradas consumidas, en último término, lo mismo por los grupos de más baja venta que por los otros, un impuesto ad-valorem que elevé aún más el precio puede ser más severamente regresivo en sus efectos”.

3) “Cuando prevalece el costo decreciente, debe prestarse cuidadosa consideración a la industria particular de que se traté y al estado de la demanda con respecto a sus productos antes de gravarla con un impuesto ad-valorem. Si las ventas y la producción van a experimentar una probable contracción sería aconsejable usar el impuesto específico, con menos ascenso de precio, y pérdida menor de las economías de la producción en gran escala. Si la industria es particularmente sensible e inestable, el impuesto ad-valorem, con su carga reducida a medida que baja el precio, puede ser el estímulo necesario para producir un estado de competencia ruinosa, y aún eventualmente, de monopolio. Aquí, nuevamente, un impuesto específico puede constituir mejor política social a menos que la demanda sea inelástica.

En unos pocos casos un impuesto ad-valorem podría apresurar consolidaciones de las empresas inframarginales, con beneficio para los consumidores y sin pérdidas serias de capital. En tales casos, si el monopolio pudiera ser evitado, el público sería mejor servido a la larga por un impuesto ad-valorem”.

4) “Parece ser realmente importante para la política gubernamental singularizar al monopolista a fin de darle tratamiento especial. Este es un argumento claro a favor de la aplicación de un impuesto a las ventas, a menos que el producto esté sujeto a una demanda relativamente inelástica. Cuando no es asequible un impuesto a la venta neta es mejor imponer sobre las ganancias que sobre el producto, para ambos: el consumidor y el Estado”.

5) “Finalmente, si el impuesto ad-valorem es general sobre todas las ventas de los productos, el análisis precedente puntualiza los efectos mediatos y muy desiguales que se producen, los que son siempre fortuitos y a menudo indeseables. Ningún impuesto que sea implantado universal e indiscriminativamente sobre todas las industrias puede producir ajustamientos económicos beneficiosos o prudentes”.

Han de citarse por último como temas de especial interés “*A note on the Effects of a Changing Deficit*”, con referencia a EE. UU. por Walker S. Salant y “*Tax Shifting in The short-run*” por E. D. Fagan y R. W. Jastram, aparecidos en “*The Quarterly Journal of Economics*” números de febrero y agosto de 1939, respectivamente. El último, de tono matemático, hace difícil una reseña que no podría dar idea adecuada del contenido.

Valgan las precedentes notas para demostrar, al mismo tiempo que la cuidada información de los autores y el innegable valor de sus trabajos, la existencia de un estado de preocupación de los estudiosos por los problemas de la finanza pública. La economía dirigida, como realidad de nuestros días, ha impuesto cambios en la estructura económica de los países y la ciencia financiera ha debido remozar su acción, y naturalmente los medios de ejercitarla, a fin de mantener el ritmo con la nueva construcción que trae consigo exigencias nuevas. Creemos que éste sea uno de los motivos que hayan influido para provocar este renacimiento de estudios financieros. De cualquier modo es dable comprobar nuestra afirmación del comienzo.

Es destacado el nivel científico de estos artículos, tanto el de los que se refieren a temas puramente doctrinarios como el de los que tratan de aspectos financieros prácticos, aunque se pueda discrepar con algunos argumentos según se ha visto.

No hay hipertrofia expositiva y es de notarse, por el contrario, la concisión con que se plantean sumariamente los temas, que, en ningún momento, dan la sensación de obscuridad por exageración de la síntesis. Aún aquellos artículos que se refieren a cuestiones particularísimas contienen en su texto los antecedentes necesarios para poder ubicar su tema dentro de la teoría general.

Todos ellos revelan en sus autores la sólida preparación económica que es menester para poder intentar trabajos de carácter financiero.

Trátase, en fin, de una serie de monografías financieras que indudablemente han de concitar la atención de los estudiosos dedicados al esclarecimiento de los problemas de esta rama de la ciencia.

HUGO DE LA ROZA IGARZABAL

Seminario de Economía y Finanzas.

Setiembre de 1939

REVISTA DE ECONOMIA POLITICA

Ha hecho su aparición esta nueva revista argentina de economía, editada por el Instituto de Investigaciones Económicas, Sociales y Financieras de la Universidad Nacional de Tucumán, que dirige el profesor Gino Arias. La impresión que produce este primer número (Setiembre 1939) es óptima y acredita una contribución real al progreso de los estudios económicos en nuestro país, tanto más valiosa cuanto que las publicaciones de índole estrictamente científica en esta materia, escasean entre nosotros.

La revista contiene dos secciones: Economía Argentina y Problemas Económicos y Sociales, dedicada la primera a estudios relativos a la economía regional y la segunda a temas generales de las disciplinas económico-financieras. En ambas el número inicial trae interesantes artículos de firmas nacionales y extranjeras acreditadas (véase la nómina en la sección correspondiente).

Debemos, pues, felicitar a los autores de la iniciativa y a los realizadores y hacer votos por la creciente y duradera prosperidad de la Revista.

La edición es inmejorable y se realiza en la imprenta "Miguel Violetto — Soc. Resp. Ltda. — Tucumán".

LA DIRECCION

LIONEL ROBBINS, E. F. WAGEMANN, LEÓN DUPRIEZ, JOSÉ VANDELLÓS, VERRIJN STUART.— *Cinq conférences sur la Méthode dans les recherches Économiques* (Institut Scientifique de recherches économiques et sociales.— Vol. VI) Paris 1938.— Sirey, pág. 106.

Este pequeño volumen contiene cinco conferencias pronunciadas en el *Institut Scientifique de recherches économiques et sociales*, de París,

por destacados economistas de diferentes nacionalidades, las que tuvieron por objeto exponer el sistema de organización de las investigaciones económicas en sus respectivos países. Estos son Inglaterra (Robbins), Alemania (Wagemann), Bélgica (Dupriez), España (Vandellós), Holanda (Verrijn Stuart).

Las noticias y los informes que los conferencistas proporcionan tienen gran interés, especialmente en países como el nuestro, en que la organización de la investigación económica por medio de institutos permanentes se encuentra todavía en trance de formación.

ROBERTO RENALDI

VERNON LOVELL PHELPS.— *The international economic position of Argentina*.— Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 1938, págs. 276.

Este libro merece ser destacado por su esmero, su óptimo planteamiento y su objetividad. Calidad, esta, aún más notable por cuanto el autor en varias oportunidades expresa lealmente que considera algunos problemas desde el punto de vista estadounidense.

El libro está esencialmente dedicado, como lo prueba su título, al estudio de la posición internacional de la Argentina en el aspecto económico, y el autor utiliza para este fin todas las fuentes estadísticas disponibles, sean públicas, o particulares (especialmente las proporcionadas por el Banco Tornquist, logrando a menudo gráficos y planillas de interés considerable, que evidencian, aspectos y relaciones hasta hoy escasamente observadas, aunque no propiamente nuevas, que se presentan entre ciertos fenómenos.

La atención del autor se ha vuelto principalmente, como es lógico, a la balanza de pagos argentina, cuyas vicisitudes describe histórica y analíticamente en los primeros cuatro capítulos, subrayando de manera particular los efectos decisivos que la guerra de 1914 produjo sobre la estructura económica de la Argentina y la orientación de sus corrientes comerciales.

Estudia después el desarrollo de las inversiones extranjeras (cap. V); la balanza comercial "strictu sensu" y las tendencias que dominan la política comercial de la Argentina (cap. VI); las vicisitudes de la competencia entre los países importadores en el mercado argentino (cap. VII); los convenios comerciales pactados por la República Argentina (cap. VIII); la política argentina de tarifas aduaneras (cap. IX). Siguen las conclusiones, tres apéndices (cabe destacar por su importancia el tercero, sobre la política monetaria argentina), una buena bibliografía seleccionada y un índice.

Sería una tarea difícil, y quizá inútil, resumir la paciente labor de exposición y de análisis del autor, puesto que buena parte del material que él utiliza es ya bien conocido en este país.

Me limitaré, por lo tanto, a señalar que Lovell Phelps demuestra aptitud para juzgar con mucha penetración y objetividad la naturaleza y las dificultades de algunos problemas argentinos, que a menudo no

son bastante entendidos, bajo su verdadera luz, por diversos observadores extranjeros.

Este es, por ejemplo, el caso del problema monetario. "Para la Argentina —escribe Lovell Phelps, pág. 98— y para cualquier otro país cuya economía esté tan dominada por factores exteriores, alcanzar al mismo tiempo la estabilidad interna e internacional del poder adquisitivo de su moneda, puede resultar una tarea difícil, sino imposible. En efecto, puede ser imposible mantener una estabilidad exterior aún sacrificando la interior. Con los rubros principales de su balanza de pagos expuestos a fluctuaciones tan amplias, resulta claro que solo mediante la conservación de una importantísima reserva estéril de oro o de divisas extranjeras un país como la Argentina, puede ofrecer la probabilidad de mantener al mismo tiempo la estabilidad interna y exterior de su moneda..." Y esta opinión —si se descarta la hipótesis de un control permanente de los cambios— yo creo que puede ser suscripta sin reparos.

Interesante es también el análisis del autor sobre la dinámica de la deuda pública argentina —interna y exterior— en comparación con el desarrollo de la riqueza nacional del país (pág. 117). Aunque los guarismos que se refieren a la riqueza nacional, a falta de un cálculo riguroso que no fué todavía efectuado (un buen tema para los estadísticos argentinos), son dignos de escasa fe, creo, sin embargo, que la conclusión del autor permanece substancialmente exacta: es decir, que desde hace veinte años la relación entre riqueza nacional y deuda pública no ha sufrido modificaciones de importancia, y que, por el contrario, disminuyó la cuota representada por el endeudamiento hacia el exterior, y por los títulos nacionales poseídos externamente, en comparación con la cuota representada por la deuda pública interna y por los títulos nacionales poseídos en el interior. Lo que constituye sin duda un signo favorable de evolución estructural.

El juicio del autor sobre la política aduanera argentina es objetivo y ecuaníme.

Las conclusiones de este estudio merecen ser meditadas cuidadosamente en ciertos ambientes norteamericanos, en los que parece florecer todavía el mito mercantilista de las exportaciones sin importaciones. Lovell Phelps hace notar con razón que no es posible un acrecentamiento notable de las exportaciones de la Unión en la Argentina, si la Unión no se muestra, a su vez, preparada para acrecentar el volumen de sus adquisiciones en el mercado argentino. En efecto, aun en el caso de que la tendencia actual hacia el comercio internacional bilateral permitiera un sistema más elástico, siempre permanecerá siendo cierto que un intercambio de volumen notable —como el existente entre la Argentina y los Estados Unidos— no puede continuar establecido sobre una situación de desequilibrio *permanente*, en especial cuando deja de producirse, o se produce en menor grado, un movimiento compensatorio de inversión de capital.

FRANCESCO VITO.— *I sindacati industriali, consorzi e gruppi*—Giuffré.
Editor, Milán, 1939 (3 edic.) 195 páginas.

Un éxito bien merecido ha tenido esta obra del profesor titular de Economía de la Universidad Católica de Milán, de la que aparece ahora la tercera edición grandemente mejorada y modificada con respecto a las dos precedentes.

El mérito principal del profesor Vito es el de haber sabido delinear con sobriedad y agudeza la fisonomía de las concentraciones industriales modernas desde el punto de vista económico, dejando de lado el hoy inútil bagaje de la antigua literatura sobre carteles y trusts, que versa sobre polémicas y situaciones históricas completamente superadas.

Se puede, en efecto, compartir plenamente la opinión del autor cuando dice que las concentraciones industriales representan en el momento presente un fenómeno "natural" de la actual fase de desarrollo de la economía moderna, y que por lo tanto es completamente inútil contraponer a ellas, del mismo modo que podría contraponerse la normalidad a la patología, las leyes "naturales" de la libre concurrencia para condenar la tendencia a la limitación de ésta, latente en toda concentración. Mejor es aceptar como un dato proporcionado por la realidad la práctica, siempre más difundida, de la concentración, y deducir las consecuencias necesarias, sea en el campo de la teoría, sea en el de la política económica.

Con respecto al primero, Vito formula agudamente las leyes de formación del precio de "monopolio colectivo" que está determinado por el precio de la empresa marginal integrante del consorcio, es decir de la empresa adherida al consorcio que produce a más alto costo, e introduce con acierto el concepto de "concurrencia latente", que se agrega al ya bien conocido de "concurrencia potencial". La concurrencia latente es aquella que puede resurgir entre las empresas temporariamente coaligadas, y que obra en el sentido de imprimir a la formación del precio un criterio que es la resultante de las respectivas posiciones de las diversas empresas integrantes. El análisis del profesor Vito aparece como perfectamente exacto, sea como planteamiento, sea como desarrollo, aunque quizá el lector tenga la impresión de que el autor ha sacrificado a la simplicidad de texto y a su fácil comprensión algunos desarrollos de teoría pura que habrían sido del más grande interés (basta pensar por ejemplo en las relaciones que se podrían buscar entre el "precio de equilibrio" interno del consorcio, y el precio de equilibrio externo del mercado, frente a las empresas no coaligadas — aún prescindiendo del precio de los "sucedáneos" — y al volumen total de la demanda).

Desde el punto de vista de la política económica Vito sostiene, con razón, la necesidad de un control estadual, ya que sería inútil y pernicioso tratar de suprimir la tendencia a la concentración. Y nadie puede ya poner en duda tal necesidad.

El autor reconoce la razón que motiva esta especial vigilancia del Estado sobre las concentraciones industriales, en la tendencia monopolística que acompaña a todo consorcio. Ella no es dañosa en sí, pero es susceptible de ir en detrimento de la economía social. Esto demuestra,

por otra parte, que para la resolución de ciertos problemas concretos, los conceptos puramente económicos son insuficientes cuando no están integrados por elementos jurídicos y políticos apropiados.

En efecto, el concepto adoptado por Vito como elemento provocador de la vigilancia estatal, es vago en cuanto se refiere a daños "potenciales" si no se lo complementa con el de "interés público", único que puede trazar un límite positivo a las exorbitaciones de los que ejercitan derechos privados y a las demasías del Estado (naturalmente siempre que la delimitación de la esfera del "interés público" no dependa exclusivamente del arbitrio de este último sino del funcionamiento equilibrado de las fuerzas e instituciones que actúan en un Estado democrático bien organizado). Pero, prescindiendo de tales detalles secundarios, la obra del profesor Vito puede con justicia considerarse por su sistema, por su método y conclusiones, entre las mejores sobre el tema aparecidas en estos últimos años.

MARIO PUGLIESE

MONTGOMERY D. ANDERSON — *Dynamic Theory of Wealth Distribution*.— The University of Florida Press, Gainesville, 1938, p. 243.

Si en la ciencia económica los mimbres no tuvieran más que una escasa significación, no sería difícil clasificar al profesor Montgomery D. Anderson entre los miembros de la moderna escuela económica norteamericana, es decir, entre aquellos economistas que rechazan casi en su totalidad las teorías de la escuela clásica y neo-clásica, y el método deductivo, y estiman que es preciso reconstruir la ciencia económica sobre la base de investigaciones inductivas estadístico-matemáticas, llevando de manera especial la atención y la crítica hacia los problemas de la distribución, para corregir —y en este punto la teoría se hace doctrina— las presentes desigualdades sociales, consideradas económica y políticamente dañosas.

El profesor Montgomery, en el volumen de que me ocupo, sigue este método con fidelidad, y al comenzar cada capítulo, somete las teorías clásicas y neo-clásicas a una crítica áspera (y tal vez injusta y preconcebida, como cuando afirma que posiblemente Ricardo construyó la teoría de la renta para defender sus propios intereses de propietario agrícola y los de su clase), exponiendo luego sus ideas personales, a menudo con la ayuda de investigaciones estadísticas y de fórmulas algebraicas simples. Pero sin caer en las exageraciones en que incurren muchos modernos economistas norteamericanos, que acaban aplicando la economía a la matemática, y no la matemática a la economía!

El tratado es, sin embargo, algo desigual y escasamente orgánico (quizás porque algunos capítulos son la reproducción de artículos escritos y concebidos aisladamente). A observaciones puramente teóricas y a planillas estadísticas se mezclan a menudo amplias exposiciones de teorías ya bien conocidas (como la de la población de Malthus y la del impuesto único de George), observaciones políticas, sociológicas, dema-

siado ligeras para ser terminantes (como las referentes a la oportunidad y a los métodos para reducir las desigualdades sociales).

El autor, después de una exposición —en los primeros capítulos— de sus ideas generales, trata desde el punto de vista dinámico las principales partes de la teoría de la distribución: ahorro e inversiones, capital, beneficio (en períodos largos y breves), interés, salario (en períodos largos y breves), renta. Concluye con un examen del problema de la distribución de la riqueza, no ocultando su simpatía por un sistema apto para reducir las presentes desigualdades.

El valor de este volumen me parece muy desigual en sus diferentes partes. Contiene a menudo tesis interesantes, investigaciones agudas y científicamente exactas. Muy justas, por ejemplo, las observaciones sobre la correlación entre ahorro e inversiones, acerca de la oportunidad de emplear para el estudio de tales correlaciones una fórmula a *double time dimension* (considerando también la velocidad de circulación, o *turnover*, en el período de tiempo tomado como base de cálculo), acerca del error de la teoría clásica de haber descuidado excesivamente —con pocas excepciones— la velocidad de circulación de las mercancías en relación con la de la moneda (págs. 23-27). Muy interesantes también las investigaciones sobre las relaciones entre el grado de “calificación” del trabajo, la tasa de los salarios y la tasa de natalidad.

En otros casos, no puedo de ningún modo estar de acuerdo con el profesor Montgomery. Por ejemplo, con respecto a su teoría de la renta, y a la afirmación que la renta es un elemento influyente sobre el precio de mercado, y no viceversa. Nadie quiere negar las imperfecciones, muchas veces señaladas, de la teoría ricardiana, pero el volcamiento de ésta, que el autor trata de ejecutar, es esencialmente el resultado de equivocación y de hábil dialéctica.

En primer lugar, el punto de partida es inexacto, por cuanto Montgomery, presentando otra vez, con fines doctrinales opuestos, una tesis que no es tan nueva como cree el autor (se remonta a Carey y a Bastiat), razona sobre la base de un *costo* de la tierra —acerca de cuya existencia nadie tiene dudas— que no sirve de ninguna manera para afirmar el presupuesto ricardiano de la “productividad diferencial”. En efecto, el “costo” —sea él social o individual— para mantener una tierra en condiciones de eficiencia e impedir su deterioro, no influye sobre la diferencia *originaria* de fertilidad, en sentido económico. A igualdad de “costo” la diferencia *originaria* dará siempre lugar a una productividad *diferente*, y para obtener una productividad *igual*, necesitarán siempre *diferentes* “costos”, pues, cualesquiera sean los capitales que se “cristalizan” en la tierra, atribuyendo (o conservando) a éstas calidades casi naturales, siempre tendremos un “residuo” debido a la calidad del suelo, al clima, a la exposición, a las aguas, que crean una *diferencia originaria* entre diversas tierras.

Además, con respecto a la afirmación de que la renta es uno de los elementos que concurren en la determinación del precio de los productos del suelo, es bastante destacar que, si es verdad que el precio (en equilibrio) se fija al nivel correspondiente al costo de producción de una *tierra determinada* (quiero conceder que el precio de equilibrio

no es él que corresponde al costo de producción de la tierra marginal, sino un precio *medio*, como quiere el autor —pág. 165), es también verdad que los propietarios de todas las tierras que se encuentran en condición de producir a un costo menor van a aprovechar, por este propio hecho, una ventaja que, en cuanto se relaciona con aquel insuprimible “residuo” de mayor productividad originaria, no puede llevar otro nombre sino el de *renta*. Claro es, pues, que si dicha ventaja se relaciona *solamente* con mayores “costos” sociales o individuales sufridos para mejorar o conservar la productividad de la tierra, se elimina entonces arbitrariamente el presupuesto —sin duda exacto— de que parte la teoría ricardiana. No se critica ya la teoría de la renta: se suprime.

Ahora bien, si es indudable que el precio de mercado *paga* también la renta, es de igual modo indudable que ésta es el resultado *indirecto* de un precio de mercado más elevado del costo en dinero de la producción de *algunas tierras*, y no la causa *directa* de ese precio. En efecto, si se opinara diversamente, sería menester admitir que los cultivadores que están en condiciones de producir a costo menor, antes de declarar su precio de oferta, agregan al costo (acrecentado, si se quiere, de la tasa normal-media de utilidad) un “quid” arbitrario (la renta), determinado con conceptos desconocidos, y que de este modo se establece un precio medio de mercado superior al costo de producción. Y *sin relación con la demanda*, ya que, si se admite que es esta última la que, en un período largo, determina la cantidad producida, estableciendo hasta qué punto sea conveniente someter a cultivo tierras menos fértiles o acrecentar el empleo de factores productivos, aumentando el costo medio, entonces se vuelve a la teoría ricardiana.

Claro que todo esto es absurdo, y tampoco el autor lo afirma. Montgomery afirma, por el contrario, que el precio de mercado es *substantialmente* determinado (omito mencionar elementos técnicos de calculación de carácter secundario) por el costo de producción en dinero, más la tasa de beneficio corriente, más el interés sobre el “costo” de la tierra, entendido en el sentido antes indicado. Pero de este modo el autor, negando —como ya lo hicieron Carey y Bastiat— la existencia de un “residuo” de mayor productividad diferencial extraña al “costo” de la tierra —tesis, ésta, completamente contraria a la realidad de las cosas— no se da cuenta que niega sencillamente la existencia misma de la renta! Y por lo tanto es igualmente absurdo que él tenga después la pretensión de computar la renta entre los elementos que influyen sobre la determinación del precio medio de mercado y se detenga discutiendo su legitimidad.

Pero, aún prescindiendo de esta objeción substancial, es un hecho que Montgomery no alcanza a probar de manera satisfactoria, ni en línea teórica, como acabamos de mostrar, ni en concreto, que su tesis antiricardiana —ser la renta una determinante del precio, y no vice-versa— tiene fundamento.

El autor trae, en efecto, en apoyo de sus afirmaciones, un ejemplo por completo inconcluyente, aunque presentado con habilidad. Si suponemos, él dice, que en una tierra se descubra una fuente de nafta, y que el dueño la ceda a una sociedad para su explotación, cobrando una *royalty*, entonces es cierto que esta *royalty*, a pesar de constituir para

el dueño un rédito neto, es, sin embargo, “una parte del costo de producción de la nafta” con respecto a la sociedad cesionaria.

Pero aquí el autor introduce con arbitrio en el razonamiento el elemento *venta* o *arrendamiento*. Es conocido que, también según la teoría clásica, en caso de venta, el dueño de la tierra logra capitalizar una vez para siempre la renta diferencial, y en caso de arrendamiento cobra la renta bajo forma de canon, en cuanto éste último será tanto más elevado cuanto más fértil sea el fundo. En esta hipótesis, el interés sobre el capital invertido, representa *para el nuevo propietario* un costo de producción, y asimismo el canon de arrendamiento para el arrendatario. Es menester por lo tanto admitir que los *nuevos* propietarios de tierras, que pagaron un precio igual a la renta neta capitalizada, y los *arrendatarios* que pagan un canon conmesurado a la renta neta, están obligados a declarar un precio de oferta que comprende también la renta. Si en el mismo mercado coexisten, por ejemplo, propietarios de antigua fecha y propietarios recientes, éstos últimos, a pesar de poseer por causalidad tierras *muy fértiles* pueden encontrarse *subjectivamente* en la posición de productores marginales, habiendo pagado y rescatado la renta a beneficio del antiguo dueño. Pero *tampoco en este caso* la renta, a pesar de ser considerada un costo por el nuevo propietario o arrendatario, *determina el precio*.

En efecto, la capitalización o el canon de arrendamiento, fueron establecidos tomando como base el rédito neto del fundo en relación con la tasa corriente de interés (o más fácilmente de utilidad), pero a su vez, el rédito neto es determinado por la diferencia entre el costo de producción y el precio *de mercado*. Y este precio, en una posición de equilibrio y en un régimen de libre concurrencia (en régimen de monopolio la situación sería diferente y el autor podría tener razón), tiene forzosamente que establecerse al límite del precio de oferta declarado por los productores con costo marginal (o medio, como quiere el autor), límite, éste, que deja una renta a los productores con costo menor. *Aquella misma renta —determinada*, pues, por el precio— que se toma como base de calculación en caso de venta o de arrendamiento.

De otro lado es fácil enterarse que, el comprador o el arrendatario, por el hecho de comprender en el costo de producción legítimamente —nadie lo niega— la renta “rescatada” o “reembolsada” al propietario, no puede por esto provocar un aumento del precio de mercado si no aumenta la demanda de los consumidores. Ni tiene necesidad de hacerlo ya que él consintió en pagar *cierto* precio de rescate, o cierto canon de arrendamiento, *en consideración a cierta renta del fundo*, cabalmente determinada por la diferencia entre aquel *cierto* precio medio de mercado y el costo de producción. Y no habría concluido el negocio si el precio medio de mercado no hubiera sido suficiente para compensar todos sus costos.

Sin duda, en caso de una modificación de la posición de equilibrio, los nuevos compradores (más no los arrendatarios que tienen el medio, si el contrato es de breve plazo, de pedir una reducción del canon) tendrán la tendencia a resistir con mayor fuerza la reducción del precio de mercado: en efecto, mientras que la baja de este precio representa para los viejos propietarios una simple disminución de la renta, ella

significa, para los nuevos —que no tienen renta, habiéndola “rescata-da”, y se encuentran en la situación de cultivadores *marginales* cualquiera sea la calidad de la tierra, adquirida— la imposibilidad de continuar produciendo. De este fenómeno pueden nacer consecuencias muy importantes que la teoría clásica descuidó tomar en consideración: pero es claro que ésta continúa siendo exacta en sus fundamentos substanciales.

Algunas afirmaciones del profesor Montgomery no pueden, pues, en absoluto ser acogidas. Sin embargo, a pesar de ésto, es motivo de mérito notable del autor, el de haber escrito un libro que suscita ideas y útiles meditaciones.

MARIO PUGLIESE

JUAN CARLOS VALLARINO.— *Las Teorías del interés y conceptos del capital*.— Montevideo.— 1938. — pág. 531.

Este copioso volumen tiene algunos méritos y numerosos defectos.

Comencemos por estos últimos: es fácil darse cuenta que el autor ha amontonado una infinidad de teorías sobre el interés y el capital —demasiadas, porque muchas pudieron ser omitidas sin inconveniente, y demasiado pocas porque faltan algunas esenciales— sin ningún criterio científico sistemático ni espíritu crítico alguno. Los economistas del siglo XIX están agrupados por nacionalidad, lo que lleva al curioso resultado de poner juntos a J. B. Say con Proudhon, a Boccardo con Pareto, y así sucesivamente. Los economistas contemporáneos, están reunidos sin obedecer a ninguna norma y sin respetar la vinculación de pensamiento entre ellos.

Ciertamente que el autor debe cambiar su método de estudio si procura aportar alguna contribución científica apreciable.

Es menester, por último, observar que el índice de los numerosos autores citados —colocado al fin del volumen— sin referencia a la página, no es de ninguna utilidad para el lector.

Vallarino tiene sin embargo, el mérito de exponer con claridad, paciencia y laboriosidad (en realidad nadie pone en duda lo fatigoso de la labor del autor, si bien muchas citas son de segunda mano) una buena parte de la doctrina económica sobre el interés y el capital, a menudo “abstracta” y abstrusa para los profanos, y de contribuir por lo tanto a difundir su conocimiento, y quizás el deseo de profundizar su estudio. Desde este punto de vista, el libro de Vallarino puede constituir un óptimo aporte para los estudiantes de ciencias económicas a los fines de completar su cultura.

MARIO PUGLIESE

ADOLFO DORFMAN.— *Evolución de la Economía Industrial Argentina*.—
Colegio Libre de Estudios Superiores.— Buenos Aires 1938. p. 293.

En este volumen el autor, según lo expresa en su primera línea, se propone estudiar la economía industrial argentina.

Tiene su libro un sentido marcadamente informativo, basándose en fuentes de diversa naturaleza, como ser publicaciones de dependencias oficiales, revistas científicas, publicaciones de carácter histórico, geográfico y literario.

Analiza las cifras estadísticas que ha conseguido, ya sean oficiales o particulares, discriminándolas o agrupándolas según sea necesario a fin de poder compararlas en diversas etapas del tiempo y poder sacar de ello conclusiones de hechos ciertos o de tendencias.

En un primer capítulo "La Industria y la Economía", a modo de introducción, fija el alcance que debe dársele al término Industria dentro de las diversas actividades del hombre, y busca los motivos de su desarrollo tratando de establecer las diferencias en sus orígenes en Europa y en América.

A grandes rasgos se refiere a la Economía Indígena, Colonial, para entrar en el período de la Revolución, y continuar, en etapas sucesivas, hasta nuestros días.

Considera la inmigración, la mano de obra, movimiento de capitales, problema del combustible, influencia de la guerra, fuerza motriz empleada, la producción y sus relaciones con la importación y exportación de materias primas y productos elaborados y la influencia que cada factor ha tenido en la industria nacional.

En un capítulo "Como ha evolucionado la industria argentina en 40 años?" compara la evolución de la industria argentina, considerando el número de establecimientos, su personal, capitales, valor de la producción, fuerza motriz, a través de los censos industriales de 1895, 1908, 1913 y 1935. Así también clasifica las industrias según su diversidad y según las zonas de la República.

Hacia el final se refiere a las posibilidades de la industria metalúrgica argentina, basado sobre la "mina flotante" constituida por el hierro viejo. Preconiza una política aduanera montada por "un mecanismo ecléctico y coherente" para estimular el progreso industrial argentino, sin que afecte el nivel de vida del consumidor.

Cree el autor que la industria puede ampliar grandemente su radio de acción, sin que por ello pueda perder de vista la agricultura y la ganadería.

Es una obra que tiene sus merecimientos por el esfuerzo que significa el haber encarado este tema, sobre el cual poco se ha escrito en la Argentina, pero es de lamentar la carencia de sistematización y de profundización en la materia, y que como el mismo autor lo reconoce en el libro, lo ha realizado "a grandes saltos", si bien no resulta explicable cuando imputa el defecto a la falta de espacio, después de haber escrito 293 páginas. Esperamos para una nueva ocasión algo

que pueda resultar de una mayor utilidad a esta rama de la Economía, y en modo muy especial para las posibilidades de la Economía Industrial Argentina.

ROBERTO RENALDI

ROBERT MOSSÉ.— *L'Économie Collectiviste* — (Tomo XVII de L'Économie Politique Contemporaine—Collection dirigée par Bertrand Nogaro) Paris — Libraire de Droit et Jurisprudence, 1939, p. 210.

A la nutrida literatura sobre la Rusia Soviética se agrega el libro del Profesor Mossé el cual no significa una obra más, sino un aporte de apreciable valor.

Expone los fundamentos y funcionamiento de la economía rusa y comparando las bases fundamentales de ésta con las de una economía de tipo liberal-individualista, trata de deducir cuáles son los caracteres estructurales de la economía colectivista.

Expresa que el estudio será rigurosamente objetivo e imparcial, pero éste propósito se quiebra en algunos capítulos del libro, y a través de los juicios que emite se puede deducir que el autor es un adepto a las teorías de la utilidad marginal.

De la exposición minuciosa que hace del Plan, de la moneda, de la distribución de los bienes de consumo y de la repartición del trabajo, se advierten las dificultades que han debido vencer los directores de la economía rusa y se justifica el abandono de ciertas directivas centrales de los teóricos comunistas que contradecían leyes fundamentales de la economía.

La no atribución de precio a la tierra y materias primas ha dado lugar a una repartición antieconómica de las mismas con el consiguiente despilfarro, y la producción monopolizada no ha alcanzado un punto tal en que los consumidores consigan una satisfacción siquiera mediana.

En conclusión el Prof. Mossé deduce que la economía colectivista difiere de la capitalista en tres rasgos principales: administración económica por el estado, colectivización de los medios de producción y el Plan quinquenal, pero debe conservar algunas instituciones de la economía liberal individualista tales como la moneda, el salario, a desigualdad de la remuneración y el interés; que los problemas planteados en una economía colectivista deben ser resueltos por medios que se asemejan mucho a los usados en la capitalista; y que hay ciertas leyes económicas a las cuales ninguna sociedad puede sustraerse bajo pena de fracaso.

RICARDO CARRANZA PEREZ