



NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

## Bibliografía

Revista de Economía y Estadística, Tercera Época, Vol. 21, No. 1-2-3-4 (1977): 1º, 2º, 3º y 4º Trimestre (1977-1978), pp. 260-268.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3733>



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](mailto: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 (1977). Bibliografía. *Revista de Economía y Estadística*, Tercera Época, Vol. 21, No. 1-2-3-4: 1º, 2º, 3º y 4º Trimestre (1977-1978), pp. 260-268.

Disponible en: [<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3733>](http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3733)

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

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

JULIO H. G. OLIVERA: *Economía Clásica Actual*. Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1977, 148 págs., rústica.

Una nueva obra del distinguido economista argentino, cuya tarea científica ha merecido el elogio justo de la crítica internacional y el reconocimiento siempre fervoroso de quienes tienen el privilegio de ser (o haber sido) sus discípulos en el Instituto de Investigaciones Económicas en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

*Economía Clásica Actual* contiene once densos capítulos que corresponden a otras tantas conferencias que el eximio maestro dictara en diversas entidades científicas y culturales de Buenos Aires. El libro se cierra con una comunicación de corte matemático que muestra el sólido dominio del instrumental pertinente por parte del Dr. Olivera.

Como el propio autor consigna, la temática está emparentada con aspectos que "ocuparon una posición focal en la atención de los economistas clásicos". En la primera parte —relación entre los factores monetarios y reales— el Dr. Olivera aborda sucesivamente estos tópicos: inflación y estructura económica; monetarismo vs. estructuralismo; la reforma monetaria internacional. Entre las muchas enseñanzas, recogemos aquella que aconseja que más allá de la controversia sobre las posiciones antagónicas entre monetarismo y estructuralismo, hay que utilizar el conocimiento más completo acerca de la naturaleza y causas del fenómeno inflacionario "para luchar con eficacia contra la inflación, una de las mayores fuentes de injusticia e inmoralidad en las relaciones económicas" (p. 22).

La segunda parte del libro recoge cinco ensayos relativos al crecimiento económico. En el primer artículo, y luego de una exposición sobre el pensamiento clásico en la materia, el Prof. Olivera señala que la *seguridad jurídica* es una condición necesaria para el crecimiento económico. El siguiente trabajo sistematiza en diez proposiciones la contribución de J. B. Alberdi a la teoría de la crisis, que comporta "una interpretación teórica relacionada concretamente con el medio económico y social sudamericano" (p. 56). Luego de una aguda observación entre teoría económica y desarrollo industrial con referencia al caso argentino, el autor hace mención a "los informes al Club de Roma" del que es miembro. Integrado por intelectuales y personalidades del mundo entero, ha patrocinado dos estudios (*Los Límites de Crecimiento*, 1972; y *La Humanidad en el Punto de Transición*, 1974) que han causado profundo impacto y polémica en todas partes. Junto a la síntesis del meollo de los estudios (el último informe consta de un complejo

sistema de 100 mil ecuaciones), el Prof. Olivera señala la conclusión principal de los trabajos: "si se mantienen las actuales tendencias de la expansión demográfica, la acumulación de capital y el progreso tecnológico, a plazo comparativamente breve la tasa de crecimiento económico será inferior a la tasa de adelanto tecnológico y podrá llegar a convertirse en negativa" (p. 81). Se concluye en la necesidad de coordinar estrictamente las políticas científica y económica a largo plazo. Esta parte finaliza con un formidable ensayo del autor acerca de la contribución científica de Adam Smith, de cuya obra monumental (*Riqueza de las Naciones*) se cumplieron 200 años en 1976. Al decir de Schumpeter, citado por Olivera, Adam Smith fue simplemente un codificador del pensamiento económico, al estilo de la contribución jurídica de Hammurabi o de Justiniano. El Prof. Olivera pone en justa perspectiva lo que él llama el Teorema Fundamental de A. Smith, sus supuestos, tesis y corolarios, indicando que las cuestiones que trató el economista británico son, en su mayoría, los problemas de nuestro tiempo (v.g.. crecimiento eficiente, libertad económica y poder social, estructura y proceso económico).

La tercera parte de *Economía Clásica Actual* contiene tres contribuciones relativas al progreso económico. En la primera se nos habla de los "aspectos económicos de la educación". Comienza clarificando la interrelación entre lo económico y lo educacional ("de la economía como medio para la educación hemos pasado a la educación como medio para la economía", p. 104), para considerar algunas aplicaciones, entre otras, la participación del gasto en educación dentro del producto social y el tamaño óptimo de las universidades. El siguiente artículo se refiere a los conceptos de desarrollo y progreso económicos, y a sus derivaciones de política. Las ideas de J. M. Keynes, A. Marshall, S. Mill, H. Spencer, G. Fauquet, V. Pareto, son expuestas sucesivamente para hacer enseguida algunas consideraciones sobre desarrollo económico y progreso económico en presencia de un proceso inflacionario. El último capítulo del libro, versa sobre teoría económica y sistema cooperativo que comienza con una admirable dedicatoria, producto de la calidad humana del autor. Más allá de sentar las bondades intrínsecas del cooperativismo, el artículo muestra las posibilidades económicas del sistema (así, el volumen de producción de equilibrio a largo plazo de las empresas cooperativas es mayor que el de las empresas capitalistas —S. Mill, Waras, Marshall—, aunque no es admisible extender a las empresas cooperativas el principio del costo marginal— B. Ward, E. Domar, J. Vanek y J. Meade; p. 137).

El volumen incluye un breve apéndice sobre economía estructural y álgebra lineal, cuyo objetivo es demostrar la correspondencia biunívoca entre sistemas económicos y soluciones de equilibrio. Todo ello se condensa en un teorema.

En suma, la lectura del libro del Prof. Julio H. G. Olivera se convierte en una aventura amena, reportando a quien lo hace un invaluable rédito intelectual. La sistematización del conocimiento, su puesta en perspectiva con otras ramas del saber, y el descubrimiento de ideas y autores en un lenguaje accesible es un mérito indudable de *Economía Clásica Actual*.

O.I.T. (OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO). *Las Empresas Multinacionales, el Empleo y la Difusión de Conocimientos Técnicos*. Ginebra. Primera Edición 1977, 45 págs.

En esta sintética obra la Oficina Internacional del Trabajo presenta un estudio descriptivo de la influencia que tienen las inversiones realizadas por las empresas multinacionales sobre el empleo y la difusión de los conocimientos técnicos. Debe señalarse que a pesar de su importancia, este tema no recibió hasta el momento la atención que se merece.

Se analiza en primer término el impacto sobre el empleo en los países en desarrollo, estudiándose el fenómeno en el plano internacional y contemplándose la naturaleza de las inversiones a efectos de evitar el encubrimiento que significa trabajar con los grandes agregados. Se concluye así que las inversiones dirigidas a participar en los esfuerzos para sustituir importaciones manufacturadas de los países de acogida son las que tienen un mayor efecto sobre el empleo, en especial en los países grandes que ofrecen un importante mercado interno. Mientras que las inversiones orientadas hacia las Industrias Extractivas, a pesar de sus magnitudes, tienen un reducido efecto sobre la ocupación ya que su capacidad para crear empleos se encuentra condicionada por la elevada relación Capital-Trabajo que caracteriza a las explotaciones mineras y petroleras. Por último, en un reducido número de países que reúnen las condiciones apropiadas, las inversiones que tienen por objeto la utilización de mano de obra barata tienen como consecuencia un importante efecto directo sobre el empleo.

Posteriormente se analiza lo que el autor considera beneficiosas consecuencias de las inversiones multinacionales sobre la ocupación de los países industrializados de acogida, ya sea mediante la instalación de nuevas plantas o por la adquisición de las ya existentes. No obstante, los efectos indirectos no son tan favorables como se podría esperar si se mejoran las prácticas en materia de adquisición de insumos y subcontratación. Los efectos sobre el empleo en los países de origen no pudieron ser precisados por el autor en virtud de que las evidencias empíricas que se disponen son contradictorias. Pero a pesar de ello se considera que su influencia es lo suficientemente importante como para provocar o acelerar en sus países de origen ciertos procesos de reestructuración que exigen la adopción a corto plazo de medidas de adaptación adecuadas.

Por último, se estudia la creciente importancia que tienen las empresas multinacionales en la transmisión de conocimientos técnicos mediante el perfeccionamiento del personal de dirección y la formación profesional de los trabajadores. Según el autor nada indica que estos programas de capacitación aplicados en los países de acogida industrializados o en desarrollo difieran de los impartidos en los países de origen.

En definitiva se puede concluir que "Las Empresas Multinacionales, El Empleo y la Difusión de los Conocimientos Técnicos", constituyen un trabajo descriptivo cuya importancia radica no sólo en la abundante información estadística que presenta y que fuere recopilada por la OIT en oportunidad de la Conferencia Mundial Tripartita sobre el Empleo y la Distribución de los Ingresos, el Progreso Social y la División Internacional del Trabajo, sino también en la amplitud de su enfoque que permite incorporar al estudio los efectos de las citadas inversiones en los países industrializados.

G. M. MEIER: *La Economía Internacional del Desarrollo*. El Ateneo, Buenos Aires, 1978, 148 pp. (rústica).

Dentro de la siempre activa "Biblioteca de Ciencias Económicas" de EL ATENEO queremos destacar un nuevo volumen de la serie "economía", cuyo autor es el profesor G. M. Meier, de Stanford University (California, USA). El libro *La Economía Internacional del Desarrollo*, se basa en el original inglés que publicado en 1968, fuera adaptado y actualizado en 1976 por T. C. Hudgins e I. Winakur. La traducción al castellano fue realizada por M. M. Preloker.

El volumen está estructurado en nueve capítulos que, luego de una breve introducción, trata sucesivamente estos temas: los costos comparativos, los términos del intercambio, el balance de pagos, la ayuda internacional, la inversión privada extranjera, la política comercial, el desarrollo por medio del intercambio, y la reforma económica internacional.

Desde una perspectiva global, el libro analiza las relaciones entre el comercio internacional y el desarrollo. Busca establecer, especialmente, si hay conflicto entre los beneficios que proporciona el comercio y el crecimiento. Por otro lado, examina si hay contradicción entre las políticas que tratan de lograr el desarrollo económico y las que se proponen para promover el comercio internacional.

Una vez que ha realizado una reseña completa de la teoría clásica del intercambio, Meier llega a la conclusión de que el comercio exterior puede ayudar a resolver los problemas de los países en desarrollo y acelerar su crecimiento económico. Concede particular atención a temas como el comercio libre y la protección, el papel del capital extranjero y la reforma económica internacional. Un tópico que da especial interés al libro es el planteamiento de Meier referido al problema del "intercambio versus crecimiento". Consideraciones distintas sobre estos mismos temas han sido hechas, entre otros, por Kindleberger, Corden y French - Davis (artículos aparecidos en *Economía Internacional y Desarrollo* L. E. Di Marco, ed., Buenos Aires. Ed. Depalma, 1976).

Conviene destacar que el libro de Meier es una suerte de contrastación de los aspectos clásicos de la economía internacional a la luz de la experiencia de los países poco desarrollados. Es dentro de este marco que la atención se concentra en cinco problemas básicos (factores que afectan a largo plazo tanto la teoría ricardiana de los costos comparados como los términos del intercambio; dentro de la teoría monetaria del comercio, se busca vincular el equilibrio del balance de pagos y la acumulación de capital-proceso internacional de ahorro e inversión con el desarrollo económico; la relación entre inversión extranjera directa, ayuda y desarrollo; la interacción entre intercambio de bienes y crecimiento económico; finalmente, todo lo concerniente a las relaciones económicas internacionales y que son materia de análisis y discusión en organismos tales como UNCTAD, GATT, FMI, BIRF, BID).

En suma, el libro que comentamos tiene el mérito de haber concentrado, con calidad profesional, una serie de problemas que siendo aparentemente independientes, comportan un bien articulado temario del análisis económico contemporáneo.

LUIS EUGENIO DI MARCO

LUIS EUGENIO DI MARCO: *La Distribución del Ingreso en la Argentina*. Ed. El Coloquio, Buenos Aires, 1978, 466 págs. rústica.

“La distribución del ingreso es uno de los temas más controvertidos dentro y fuera de la profesión económica. La desigualdad de la riqueza ha sido debatida desde vieja data sin que surja un panorama claro de la problemática que ella implica. Los hechos son materia de diferentes opiniones, las teorías son innumerables y muy a menudo conflictivas y, sobre todo, nunca se está de acuerdo sobre lo que debe ser una adecuada (o justa) distribución del ingreso. Todo el mundo sabe que los ingresos se distribuyen desigualmente, pero cada uno tiene sus propias ideas acerca de sus causas y de lo que habría que hacer para lograr su mejoramiento. En esta dirección, algunos piensan que se ha ido demasiado lejos para cerrar las disparidades; otros disienten. Las diferencias de opinión se deben en parte a intereses encontrados: mucha gente cree que los demás perciben elevados ingresos sin poder justificarlos; que algunos provocan presiones inflacionarias debido a sus demandas salariales o a sus altos beneficios; que los ingresos de los otros están mal orientados; etc. etc. Hay, en verdad, más calor que luz en la discusión”. Así comienza la segunda sección del artículo que el Profesor Luis Eugenio Di Marco escribe en el libro que editara recientemente en Buenos Aires. El volumen es un auténtico testimonio sobre la problemática económica a largo plazo de la Argentina, un capítulo des-  
cuidado de nuestra política económica.

El libro, nacido a resultas de una feliz iniciativa del Director del Centro de Investigaciones Económicas de Córdoba (CIEG) y Catedrático titular de Economía y Finanzas y Estadística y Matemática de la trisecular Universidad de Córdoba, contiene 19 ensayos que pertenecen a 22 economistas argentinos de la más variada filiación académica y profesional (buena parte de las grandes universidades nacionales y prestigiosos centros de investigación argentinos y extranjeros). En lo que hace a la temática, el volumen comprende: a) ensayos teóricos; b) aspectos regionales; c) cuestiones de política económica; d) consideraciones monetarias; e) recursos humanos y cuestiones afines, y f) temas interrelacionados.

Como enseña el director de la publicación, la preocupación académica y profesional reconoce diversos aspectos de la distribución del ingreso: funcional (división entre ingresos que provienen del trabajo y de la propiedad); personal (la división por tramos de ingresos o riqueza de las unidades económicas); ocupacional (o sectorial, que comprende la distribución entre diferentes industrias), regional (o geográfica, esto es, su división por regiones dentro de un país dado); internacional (es decir, el problema regional a nivel mundial). También se ha discutido en algunos contextos la distribución racial y por sexos, como así también la interconexión entre los diversos aspectos. A esta división temática hay que agregar las cuestiones relativas a las definiciones adecuadas, conceptual y estadísticamente hablando, y los arduos problemas de la comparación a distintos niveles.

Se desprende de esta rápida presentación que el contenido teórico y doctrinario y los problemas de cuantificación que se le asocian, muestran que la distribución del ingreso es un dilema no resuelto dentro de la profesión económica y que, con certeza, necesita de serios e imposterables

esfuerzos interdisciplinarios que apunten a su esclarecimiento académico, piedra angular de una solución política de la aguda cuestión social de nuestros días.

Precisamente, una preocupación permanente en el trabajo profesional de Di Marco (por ejemplo, desde el Centro de Investigaciones Económicas de Córdoba, CIEC, que él fundara en 1975), es el del federalismo económico llevado a sus instancias prácticas. En relación con la configuración del espacio argentino, nos dice: "...la desigual distribución regional del ingreso en la Argentina... no es un fenómeno caprichoso, sino que proviene de una desigualdad flagrante en la distribución de oportunidades; en la conducta solapada de élite, nacionales y extranjeras, que tienen un definitivo impacto en la toma de decisiones; en síntesis, en la increíble falta de coraje para emprender un generoso programa de desarrollo social y económico basado en la equidad regional en la que, paradójicamente, todo el mundo parece estar de acuerdo pero para la cual falta un sincero consenso en su realización..." (pp. 22—23).

El problema de la distribución del ingreso es en verdad complejo. Ya lo señalaron intelectuales eminentes como G. Myrdal, J. Tjñbergen y J. Marchal. El propio De Pablo, colaborador del volumen, indica que en materia de distribución del ingreso, los análisis simplistas son peligrosos (p. 400). Pero complejidad no implica necesariamente dificultades insalvables. El tema tiene una concomitante humana y social, y esperemos que convoque al esfuerzo de muchos economistas.

Felicitemos al Prof. Di Marco por su labor incansable. Organizar un simposium y luego publicar los ensayos de investigación en él presentados, no es tarea fácil. Este libro que comentamos se incorpora a la literatura económica argentina, y para orgullo provinciano, es un aporte intelectual de la Argentina no metropolitana.

JUAN CARLOS NALLIM

O. I. T. (OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO): *Remuneraciones y Condiciones de Trabajo en las Empresas Multinacionales*. Ginebra, 1977, vii, 75 pp.

El trabajo de la O.I.T. surgió en respuesta a las recomendaciones de la reunión que en 1972, examinó las relaciones entre empresas multinacionales y la política social. El tema de las condiciones de trabajo y de vida que ofrecen las multinacionales, en relación a las que se dan en empresas locales, generan opiniones divergentes de empresarios y sindicalistas, y ello no legitima una generalización; por el contrario, exige realizar un análisis pormenorizado de las distintas realidades, objetivo por el cual bregan los expertos de la O.I.T. Estos intentos se vieron obstaculizados con el problema de insuficiente información. En consecuencia se plantearon reunir los datos comparativos que integran esta publicación, sobre las condiciones que estas empresas otorgan en los países de origen y en los que se desempeñan las filiales; y evaluar el desarrollo de las relaciones entre sindicalistas y empresarios, a modo de buscar las causas a los problemas suscitados.



El examen de tales tópicos es amplio y se concretó a la documentación reunida por O.I.T., comprendiendo tanto a países del tercer mundo, como a los industrializados, y abarcando todos los sectores de actividad, y los diversos tamaños de empresas, con cualquier número de subsidiarias. Frecuentemente la comparación se estableció sólo entre empresas de propiedad extranjera.

Los aspectos considerados cuyos datos presenta, fueron las remuneraciones y las condiciones de trabajo —duración de jornadas, vacaciones, licencias, jubilaciones o primas, yendo desde comparaciones de salario por hora, a remuneraciones anuales, sea de los obreros de la producción o del conjunto del personal y en otros casos el análisis se hace para determinada categoría de trabajos.

Las relaciones se establecen dentro del ámbito de cada país entre grupos de entidades nacionales y extranjeras, respecto del personal contratado en los países sede únicamente, no analizando estas circunstancias entre países.

Se considera que los datos son representativos pues abarcan un gran número de empresas, aunque el trabajo y sus conclusiones tienen las limitaciones propias de agregación o de información en algunos casos fragmentaria y heterogénea, especialmente referida a la industria manufacturera; no obstante tales restricciones, el material aportado contiene información útil sobre las implicancias en la estructura salarial y de condiciones de trabajo.

En el Capítulo I se analizan los factores que pueden influir en el nivel de las remuneraciones de las empresas multinacionales. Se aduce que dichas empresas están en condiciones de pagar más que los empleadores locales; actúan en sectores en los cuales la competencia es menos intensa; la diferenciación del producto es mayor y tienen requerimientos mayores de tecnología y capital y para los cuales se disponen de economías de escala. Si bien dichas circunstancias son razones importantes que pueden generar retribuciones superiores, también deben tomarse en cuenta si se verifican negociaciones colectivas de salarios como prácticas corrientes, y si la adhesión a sindicatos es la norma.

Frecuentemente las empresas poseen personal extranjero retribuido al nivel de los países de origen, y en algunos casos el objetivo de mostrar cierta imagen, lleva a las empresas a situar sus remuneraciones por sobre los convenios locales.

De acuerdo a los datos compilados para países industrializados en el sector manufacturero, se establece que la mayoría de las empresas extranjeras pagan en promedio más o menos las retribuciones usuales en los países en que operan, pero al desagregar se observan situaciones muy diversas aunque frecuentemente aparecen con retribuciones más elevadas que el resto de las empresas; especialmente en los países de más bajos salarios. En parte esto se debe a la concentración de estas empresas en industrias con mayor retribución. Otra consideración conveniente es ajustar el análisis en base a comparaciones del tamaño medio, calificaciones de su personal, nivel de productividad y la ubicación, en cuyos cotejos las empresas extranjeras no acusen diferencias a su favor.

Hay evidencias para afirmar que los salarios más elevados se verifican a la implantación de la empresa y que dicha actitud se abandona progresivamente. En países en desarrollo, las empresas multinacionales presentan un promedio de retribuciones muy superior al del resto de las empresas, en gran

medida explicado por el tamaño de los establecimientos, la relación capital/mano de obra que redundó en baja participación del salario en el valor agregado, la productividad del factor trabajo y altas tasas de beneficios.

En contraposición las empresas nacionales presentan un cuadro opuesto, que con escasos trabajos calificados contribuyen a formar promedios de salarios bajos; aunque en el examen por empresas se observa notable diversidad de posiciones.

De la comparación global casi en todos los casos las empresas multinacionales pagaban sueldos y salarios mayores o por lo menos iguales a los de la mejor empresa local en este sentido.

Esta observación se afirma más evidente en los países en desarrollo que en los industrializados, y con mayor énfasis en el caso de retribuciones a empleados que a obreros.

En Capítulo II dedicado a prestaciones complementarias y condiciones de trabajo, se observa también que en este aspecto el régimen en las multinacionales es bastante similar al de las empresas nacionales. Señala también la vigencia de casos en que las condiciones en aquellas, eran mejores que en las empresas locales, y ello era más frecuente en países en desarrollo. Donde pudieron comprobarse diferencias en favor de las multinacionales fue en lo concerniente a duración de la jornada laboral y en la exigencia de requisitos jubilatorios.

La tendencia a transferir a los países sedes algunas de las condiciones de los países de origen ha redundado en una imagen favorable para las empresas transnacionales, en este aspecto, los que se erigieron muchas veces en fuentes de innovación en las condiciones laborales. Si bien en algunos casos beneficiosas, tales prácticas han promovido problemas de adaptación por parte de los trabajadores que reclamaron la vigencia de los regímenes autóctonos en el seno de estas empresas.

En Capítulo III se exponen las conclusiones generales inducidas de la cuantiosa información aportada, cubriendo así un importante aspecto que requería hasta ahora una fundamentación cuantitativa.

HEBE M. DE MAREGA