



NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliografía

Revista de Economía y Estadística, Primera Época, Vol. 4, No. 3 (1942): 3º Trimestre, pp. 444-468.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3179>



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 (1942). Bibliografía. *Revista de Economía y Estadística*, Primera Época, Vol. 4, No. 3 (1942): 3º Trimestre, pp. 444-468.

Disponible en: [<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3179>](http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3179)

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

CONSIDERACIONES SOBRE INFLACION Y SUS REMEDIOS

(A propósito del libro de *Emilio de Hofmannsthal*. — Inflación monetaria y medios de contrarrestarla. — Instituto Americano de Investigaciones Sociales y Económicas. — Buenos Aires, 1942. — Págs. 178)

Como lo indica el título, el libro trata de un tema viejo de Economía, que, aún a pesar de su vejez, es siempre nuevo, ya que participa de esa característica general de los fenómenos económicos de no hacerse presente nunca en condiciones dadas con anterioridad ni de repetirse con rasgos idénticos, pero cuyas consecuencias, si bien distintas en grados o sectores afectados, son iguales en esencia, por cuyo motivo no hay "inflación" sino "inflaciones"; tema viejo, decía, que hoy remozado y con nueva veste está en las discusiones de los técnicos y profanos de todo el mundo, porque se ha hecho presente en forma aguda afectando a casi todos los países, —esta vez como consecuencia inmediata de una guerra mundial en pleno desarrollo—, y que, presente también en la economía argentina, tiene en su origen la particularidad de obedecer a un doble juego de causas: unas internas que nos son imputables y otras externas que no lo son.

Por el título "inflación monetaria" podría suponerse que hay otras inflaciones que no son "monetarias". Si hemos de atenernos a las causas profundas que las provocan no encontraremos nunca a la moneda entre ellas —entendido el término "moneda" en su sentido amplio— y nuestro autor en la enumeración que hace de las mismas a fs. 14, no la incluye. Tampoco lo hace Pigou cuando señala que la causa original es siempre la misma: "grandes dificultades presupuestarias, incapacidad para obtener por impuesto o por préstamos ordinarios (debe referirse a préstamos financiados con ahorro voluntario) ingresos suficientes para hacer frente a los gastos del estado..." (1). Si, como lo hacen muchos autores, decimos que la causa de la inflación es un aumento rápido de los medios de pago, o un exceso de moneda (comprendidos en dicho término los depósitos bancarios) sobre la cantidad necesaria, —concepto éste indeterminado, puesto que nunca podemos saber cuál es la cantidad necesaria—, pecaremos de ser muy superficiales, puesto

(1) A. C. PIGOU. — *Teoría y realidad económica*. — F. de Cultura. — México, 1942. Pág. 89.

que ese momento o ese exceso obedecen a causas que son en realidad las provocadoras de ese estado económico, y, por consiguiente, el aumento o el exceso son sólo una resultante.

Si hemos de referirnos a los rasgos que las denuncian, todas las inflaciones son "monetarias" porque ellas se manifiestan por cambios en los montos nominales de los réditos monetarios de los individuos, por una mayor oferta de moneda con la consiguiente disminución de su valor, y, como lógica consecuencia, una nueva distribución en el cuadro de las cosas y servicios y sus respectivas cantidades, que consumen los individuos.

El autor elude formular una definición del fenómeno que nos ocupa, quizá por lo difícil que resulta hacerlo, dificultad reconocida por autoridades en la materia —y para recordar una mencionaré a von Mises— pero, creo, es mejor ponerle un marco y hacer resaltar sus manifestaciones más evidentes para que el lector no versado en esta clase de asuntos, pueda tener una vista de conjunto, además de que, y esto es lo más importante, se podrá luchar mejor contra la inflación, cuando, bien conocida por los individuos del país afectado, se haga conciencia profunda que el deber imperioso de cada uno, para evitar males mayores a los demás y a sí mismo, es imponerse un sacrificio, sacrificio necesario para evitar otro mayor, que puede resumirse diciendo: *consumir menos, producir más*; y en razón inversa a la imposición voluntaria del sacrificio será necesaria la intervención estatal, consiguiendo, cuanto mayor sea la primera, mejores resultados en la lucha y conservar un campo mayor de libertad.

Por esto, como algo aparte del comentario y procurando dar una definición, puede decirse que el fenómeno "inflación" que se manifiesta en un lapso comprendido entre dos momentos de equilibrio móvil y desde un punto de vista de conjunto es una alteración marcada en la relación entre el monto de los medios de pago que los individuos destinan a la adquisición de bienes de consumo y servicios y el monto de la parte de rédito real nacional disponible a ese fin, alteración producida por un aumento relativo del primero con respecto al segundo, que se manifiesta en un alza del nivel general de precios; y, mirado desde el punto de vista individual, es una situación en que los componentes de algún sector de la economía ven aumentados sus réditos monetarios, aumento que sucesivamente va transmitiéndose por ondas a otros sectores, y llevados por tal aumento amplían su oferta de dinero, provocando una modificación en el rédito real individual. En otras palabras, la inflación es, en esencia, un período de desajuste, de origen diverso, que provoca un cambio en la participación (a que cada individuo puede aspirar por sus disponibilidades monetarias, que también cambian) en los bienes puestos en el mercado; nueva distribución guiada por un alza de los precios, en la cual lo que el grupo de individuos perjudicados pierde no lo ganan en su totalidad los que se benefician.

Usando el ejemplo de Keynes (2), la parte disponible para el

(2) J. M. KEYNES. — *How to pay for the war* — Harcourt, etc. — New York, 1940. Cap. I.

consumo es un pastel, fijo o en disminución en tiempos de guerra o que puede aumentar en los de paz, que se divide entre los participantes según la parte de sus réditos monetarios que a ese fin dediquen. ¿Cómo se produce la inflación? Por una participación más activa o por haber sido incorporados al esfuerzo productivo (es el caso de los países en guerra), los individuos comprometidos ven acrecidos sus réditos monetarios; pero como la mayor producción conseguida con ese mayor esfuerzo está dedicada a la guerra, no aumenta el pastel y aquéllos cuyos réditos monetarios han aumentado concurren con un mayor poder a su partición; si el monto a repartirse se mantiene en su volumen anterior, la parte de aquéllos será mayor que la de antes a costa de los otros cuyos réditos permanecen iguales o han crecido menos, y la situación de éstos últimos será peor si el pastel disminuye. Para que en este caso la inflación no se agudice es necesario que todos los consumidores no pretendan una mayor parte y reduzcan su consumo si el disponible se achica y la parte excedente del rédito monetario se dedique al ahorro.

En otros casos, el de la Argentina, por ejemplo, la inflación se ha producido porque el pastel va disminuyendo de volumen a causa de la drástica reducción de las importaciones, mientras se ha mantenido artificialmente el poder de compra de un sector importante —los agricultores—, otro ha visto facilitadas sus posibilidades de contraer más deudas —los empleados públicos—, ambos por créditos bancarios, y otro sector importante ha visto acrecidos sus réditos monetarios —los ganaderos e industriales—; además, se ha visto agravada la situación por las fuertes entradas de capitales extranjeros. En este caso la lucha contra el fenómeno debe hacerse tratando de reconstruir el monto del pastel produciendo las cosas que antes se importaban; en la medida que esto se consiga se reducirán los malestares creados.

Hofmannsthal expresa: “Todos los fenómenos que llevan a la inflación deben atribuirse a un factor: *el exceso del consumo nacional sobre la producción*, debiendo anotarse todos los bienes improductivos en el lado del consumo”. Llama “bienes improductivos” a aquellos que no sirven para el consumo, el goce o nueva producción y que, por consiguiente, no aumentan el fondo de bienes y servicios reales destinados a esos fines; incluye entre ellos a las armas, pero las coloca en una categoría especial.

Ahora bien, me pregunto: ¿Qué debe entenderse por consumo nacional y por producción en la afirmación que hace Hofmannsthal? Creo que debe entenderse por lo primero no el acto sino todas aquellas cosas y servicios que los habitantes de un estado destruyen con una finalidad útil: la satisfacción directa de sus necesidades; y por lo segundo, todas aquellas cosas y servicios que los habitantes de un estado han hecho disponibles para la satisfacción directa o indirecta de sus necesidades. En este caso la producción se confunde con el rédito real de la nación, que se compone de todas las cosas y servicios procurados en un cierto tiempo, de los stocks disponibles y de las mercaderías importadas, menos las exportadas. Ese rédito real, que incluye los bienes improductivos de la terminología de Hofmannsthal, se divide en cua-

tro partes: una dedicada a la satisfacción directa de las necesidades de los individuos, la destinada al consumo; otra, que se pone a disposición del Estado para que pueda cumplir sus fines, y aquí entrarían la mayor parte de los bienes improductivos; otra, destinada a reponer las partes desgastadas y consumidas del equipo productivo para mantenerlo en eficiencia; y, por último, una cuarta que sirve para mejorar y aumentar dicho equipo. El aumento de cualquiera de ellas, suponiendo constante el total, sólo se consigue a costa de una de las otras o de todas las restantes, pero el aumento de una de ellas no puede ser mayor que el volumen de las restantes. Para que una crezca sin perjudicar a las demás debe aumentar la producción, pero en ningún caso una de las partes puede ser mayor que el todo. Por eso la afirmación de Hofmannsthal es poco exacta. La inflación se produce cuando la primera parte crece menos que la parte del rédito monetario que los individuos dedican a su adquisición, o cuando permaneciendo sin variación, la parte de los réditos va creciendo, o cuando disminuye, y los réditos permanecen lo mismo o disminuyen menos.

Dedica nuestro autor una parte de su libro a analizar los efectos de la inflación y, quizá, para hacerlos más evidentes toma en muchos casos los producidos en situaciones en que el fenómeno se presenta en su máxima agudez, procurando, y consiguiéndolo en gran parte, demostrar que a nadie conviene esa situación, ni aún a aquéllos que en un principio se consideran beneficiados.

Pero la parte más interesante y más de actualidad es la dedicada a exponer los medios de combatir la inflación que resume al final en 19 puntos, destacando que es necesaria la acción conjunta de gobierno y pueblo y que un plan de lucha contra el fenómeno no puede tener éxito si sólo se recurre a un medio para contrarrestarlo. En los 19 puntos hay algunos que abarcan medidas financieras y económicas que comprenden: reducción de los gastos del Estado; reforma impositiva con impuestos a las ventas y al consumo, tratando por este medio de absorber el exceso de poder de compra; suministro a obreros de suficientes bienes de consumo, manteniendo bajos los salarios; conservación de precios bajos para los artículos de primera necesidad y encaucamiento de los secundarios; trabajos públicos para absorber la desocupación; facilidad de inmigración y trato benévolo al capital extranjero, etc.

Como todas las medidas antiinflatorias, las citadas tienen su pro y su contra, y refiriéndonos a este aspecto podemos decir que la medida propuesta en primer término aumentará la desocupación y la penúltima es contraria a la aconsejada primero, además de que aumentará el poder adquisitivo; las segundas agravarán la situación de los que no han visto crecer sus réditos monetarios; la tercera será posible si es exitosa la lucha contra el fenómeno y crea un privilegio en favor de una clase; la cuarta significa la implantación de los precios máximos para ciertas categorías de mercaderías, medida ésta que, si se aplica en forma parcial, tiene el inconveniente de provocar una dirección errónea en la producción y una falta de incentivo para los que fabrican artículos de primera necesidad, resolviéndose en una menor produc-

ción de los mismos. Si se aplica a todas las mercaderías debilita grandemente la producción total; si los salarios no están comprendidos en los máximos se deja abierta una brecha amplia para que la inflación siga creciendo y haya que elevar continuamente los máximos; si no se excluyen los salarios se inmoviliza este factor, impidiendo que por el atractivo de mejores retribuciones se dirija a sectores que tienen más necesidad de él. Con este procedimiento de los precios máximos no se puede andar a medias; o se hacen a un lado todos los escrúpulos de respeto a libertades y determinaciones particulares y se interviene totalmente la economía, en cuyo caso podrá tener éxito el empleo de tal procedimiento, o no se emplea si se han de dejar brechas que harán fracasar la medida.

En la edición de junio de 1942 del boletín del "National City Bank of New York", se hacía presente que para que los máximos den resultado es necesario el cumplimiento de cuatro requisitos indispensables: 1.º) "Que se debe mantener el número de excepciones a la orden general de los precios al mínimo más práctico por la sencilla razón que el precio de uno es el costo del otro". Vale decir, dadas las relaciones e interdependencias de todos los artículos las excepciones serán tan limitadas que no existirán. 2.º) "Que si se van a reglamentar los precios se deberán reglamentar los costos. En el último análisis, los jornales representan entre el 65 y el 70 por ciento del costo de los productos acabados...; y está claro que un aumento de estos costos desarrollaría presión sobre los precios reglamentados. Este es el peligro de eximir los jornales de la congelación general". Esta medida implica la pérdida de libertad de los trabajadores de abandonar las tareas a las que están adscriptos y la elección de ellas estará al arbitrio de funcionarios del gobierno; vale decir, la búsqueda por propia iniciativa del mejor empleo de la propia fuerza, abolida. 3.º) "No sería suficiente estabilizar los tipos de los jornales a los niveles altos actuales sin tomar los pasos necesarios para absorber una parte del poder adquisitivo que estos aumentos generan". Las proyecciones de estas medidas en el campo individual surgen tan evidentemente que me eximen de hacerlas notar. 4.º) "No hay necesidad de decir que los precios máximos no funcionarán a menos que se cumplan fielmente tanto por el vendedor como por el comprador, y que todos los ciudadanos den un ejemplo para los demás". Ello supone reglamentaciones minuciosas, intervenciones constantes, delaciones, penas severas, ampliación de cárceles. Termina el artículo citado diciendo: "Pero el peligro que hay en aceptar cualquier cosa que sea menos que un programa total es que la ineficacia en cualquiera de los ramos se podría interpretar como el quebrantamiento del sistema, podría conducir, por el deseo humano del pueblo de salir por lo menos tan bien como el vecino, a un gran número de violaciones y desobediencias de la reglamentación".

Hemos enunciado solamente las críticas que pueden formularse a las medidas propuestas, pero no dejamos de reconocer que para curar ciertos males es necesario emplear remedios que provocan otros males, aunque menores.

Entre otro grupo de medidas aconsejadas por nuestro autor tenemos las que se refieren a la reforma administrativa en sus procedimientos, tratando de hacerlos más rápidos y ágiles para la reducción y abatamiento de la maquinaria estatal y la atribución de funciones estatales a los particulares, y, por último, una medida revolucionaria, la de la creación de un derecho que tenga en cuenta los fenómenos de la inflación, evitando beneficios y perjuicios derivados de ésta, pero cuya aplicación, por la naturaleza misma del fenómeno y los puntos de referencia, el oro —variable—, y los últimos índices de precios —medias—, traería un nuevo factor de perturbación.

No queremos terminar esta nota sin hacer alusión a las medidas tomadas por uno de los países en guerra, los Estados Unidos de Norte América, y por la República Argentina.

En cuanto al primero, es tal la presión inflacionaria que deriva de la producción de guerra, que la espiral continúa avanzando a pesar de las drásticas medidas puestas en práctica; pero se espera que las nuevas a tomar detengan algo el movimiento. El plan estadounidense fué condensado en los siete puntos expuestos por Mr. Roosevelt, y que son: 1º.) Fijación de precios máximos. Ello se ha hecho exceptuando los productos de la agricultura y jornales, en vista sobre todo de consideraciones políticas, tomándose los precios de venta al detalle de marzo de 1942. Casi una tercera parte de los artículos que se agrupan bajo el rubro de "víveres" está sin reglamentar. La reglamentación prevé un plan de subsidios para aquellas empresas que no puedan absorber los "aprietos". 2º.) Imposición de contribuciones elevadas a las rentas personales y de las empresas. En el nuevo programa impositivo aprobado por el Comité Fiscal del Senado, en el impuesto a los réditos se ha aumentado la escala normal del 4 al 6 por ciento y los recargos varían entre el 13 y el 28 por ciento, bajando los mínimos no imponibles con el objeto de ampliar grandemente el número de contribuyentes y poder abarcar a aquéllos a quienes ha favorecido mayormente el aumento de los réditos monetarios. 3º.) y 4º.) Estabilizar la remuneración del trabajo y los precios que reciben los agricultores. Esto no se ha hecho todavía y es una de las causas por las cuales la espiral inflacionaria ha crecido, pero se anuncia que se tomarán medidas para estabilizarlos. 5º.) Venta a los particulares de bonos de guerra. En esto se hacen grandes esfuerzos y parece que el público responde en gran medida. 6º.) Racionamiento de los productos escasos, régimen de preferencias y prioridades. 7º.) Desalentar las compras a plazo y favorecer el pago de las deudas particulares. Para lo primero se ha dictado una reglamentación muy estricta, la "Regulation of Consumer Credit" que aplica el Board of Governors of the Federal Reserve System y para lo segundo se hace una campaña intensa en ese sentido.

A pesar de todo lo hecho y lo que pueda hacerse, la inflación hará sentir sus consecuencias porque el esfuerzo productivo para la guerra la trae en sí, pero serán menores en la medida en que la población, principalmente aquella parte que ha aumentado sus réditos, comprenda —y obre en consecuencia— que no es posible ni siquiera pretender mantener el standard de vida anterior y que la situación presente reclama

imperiosamente esa renunciación, y que mientras mayor sea el sacrificio voluntario se sirven mejor las finalidades inmediatas y se facilita la reconstrucción futura.

En el caso de la República Argentina, se ha tratado de detener la espiral inflacionaria por una reglamentación parcial de precios, cuyos resultados no han de merecer los elogios que pudieran haberse esperado aún conviniendo en la dudosa eficacia de tal medida; por un racionamiento, un régimen de preferencias y prohibiciones en ciertos artículos críticos, no alimenticios; por el levantamiento de restricciones a la importación; por la suscripción de tratados comerciales y la creación de la marina mercante; por la ampliación de las plantas industriales existentes y la explotación de nuevas industrias. Pero otras medidas y hechos, mirados exclusivamente desde el punto de vista que ahora nos interesa, han contribuido a anular en gran parte los efectos provocados por las primeras, tales son: los déficits de presupuestos financiados con empréstitos no del tipo anti-inflacionario y el mantenimiento de un régimen impositivo sin aumento de los impuestos que permiten combatir la inflación; la financiación de la compra de las cosechas por créditos bancarios, medida altamente inflacionaria porque crea poder adquisitivo y lo pone a disposición de una clase que debió ver disminuído mucho su poder de compra; el otorgamiento de créditos a los empleados públicos; el mantenimiento bajo bandera de un mayor número de individuos y el aumento de la demanda de bienes para usos militares, etc.

Pero en el caso de la República Argentina las posibilidades de combatir mejor la inflación son mayores, porque un mayor esfuerzo dedicado a la producción puede aumentar el pastel del consumo.

R. CARRANZA PEREZ.

JESÚS PRADOS ARRARTE. — *Filosofía de la Economía*. — Editorial Americana. — Buenos Aires, 1942. Págs. 275.

Los problemas fundamentales relativos a la naturaleza, carácter, objeto, fines, etc. de la economía política, se estudian en este libro del profesor Prados Arrarte, en base al material utilizado en un curso dictado por el autor en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires en 1941.

Libro de categoría científica, desarrolla aquellos temas con amplitud y versación, y ofrece, por su índole, un campo propicio a la discusión y al análisis. Los estrechos límites de un comentario bibliográfico solo permiten, sin embargo, muy ajustadas referencias y anotaciones.

En el capítulo primero estudia el desarrollo de las ideas relativas a la determinación del objeto de la Economía Política, comenzando por Adam Smith y los clásicos, a quienes reprocha, no siempre con justicia, la confusión entre tres conceptos distintos: realidad económica, teoría económica y política económica, lo que facilita la crítica de las

escuelas socialistas. No siempre con justicia, decimos, si recordamos, entre otros, el caso de Stuart Mill, que distinguió con tanta precisión, en uno de sus Ensayos, el "ser" y el "deber ser"; la ciencia y el arte, etc.

Hace una breve pero acertada crítica de la escuela histórica. Cree que la escuela austriaca, a su vez, pese al avance de las teorías, dejó el problema de la determinación del objeto donde se encontraba (p. 30). El autor encuentra decepcionante a Menger (p. 31), particularmente por su teoría de las necesidades —como objeto de la Economía Política— lo que daría a ésta un ámbito excesivo, olvidando que dicha teoría es en Menger un punto de partida que, siguiendo con la teoría de los bienes, llega a la de los bienes económicos y del valor, donde se precisa el objeto de nuestra disciplina. Por lo demás, no es del todo exacto el progreso que señala en von Wiesser al fijar solamente su atención en las necesidades que deben satisfacerse con un número *limitado* de bienes (pp. 33-34), principio de la escasez que dominaba ya el pensamiento mengeriano.

Después de aludir a algunos neo-clásicos —Marshall y Robbins— llega a Amonn, donde el autor encuentra más definido el elemento que considera básico para la determinación del objeto: el precio.

Crítica con acierto la posición de Amonn sobre el carácter "social" de la Economía Política, particularmente con respecto a las condiciones o "momentos" que aquél considera indispensables para la existencia de problemas que sean objeto de la ciencia, como si la posibilidad de ésta estuviera adherida a un régimen jurídico determinado. Podemos, por nuestra parte, agregar que los fenómenos económicos, además de existir en la economía individual o aislada, según lo acepta Prados Arrarte, cuando son "sociales", lo son porque se cumplen en el seno de un grupo o agregado social, originándose un orden de "relaciones" o de formas "ordinarias" del obrar, cualquiera sea el orden jurídico predominante.

Sin pretender afirmar una disidencia, podemos, sin embargo, plantear el problema de si el hecho de existir fenómenos "económicos" en el caso del hombre solitario —con su problema de escasez— es bastante para constituir esos fenómenos en objeto de la Economía Política. En otros términos, ¿todos los fenómenos "económicos" caen dentro de la órbita de la Economía Política, o solamente los fenómenos económicos que se cumplen en la vida de sociedad? ¿La hipótesis del hombre aislado, tan remanida por los economistas, es por sí misma objeto de la ciencia o se trata de un simple instrumento de trabajo que nos ayuda a descubrir las leyes de la economía social?

Por otra parte, para que la noción de precio, como el autor lo quiere, sea comprensiva de todos los fenómenos que constituyen el objeto de la Economía Política, es indispensable, como él mismo lo hace, ampliar su significado de modo que sea compatible con cualquier sistema de organización económica, con lo que caemos nuevamente en la noción de valor, que el autor consideraba eliminada, pese a sus declaraciones en contrario (p. 51 y 114).

El problema de la ley —que el autor estudia en el capítulo segun-

do— es encarado con seriedad. No acepta la distinción tradicional entre ciencias naturales y sociales, distinción que no admitía, para las segundas, leyes que tuvieran el rigor consentido por las de las primeras. Aceptando las conclusiones de Menger en el campo económico-social y las de Max Planck en el físico, afirma, por un lado, la existencia de leyes empíricas que reflejan la realidad, carentes de rigor, expresión de simples regularidades que pueden no verificarse y, por otro lado, leyes exactas, producto de la abstracción, expresión “simbólica” de relaciones causales que no son ni verdaderas ni falsas. Tanto la física como la economía elaboran las dos clases de leyes. Las leyes “exactas” de la naturaleza no tienen, pues, tampoco la exactitud que de ordinario se les atribuye como criterio de diferenciación con las económicas.

Se estudian más adelante las teorías de autores que, como Max Weber, distinguen entre ciencias de la naturaleza y ciencias de la cultura. El autor acepta la validez del estudio de la economía como ciencia de la cultura, pero insiste en la necesidad, principal, de un método teórico tendiente a formular leyes exactas. Combate Prados Arrarte la concepción finalista que tiene algunos adeptos en Economía Política —por ej. O. Spann— y que aún reconoce defensores en el campo de la física. También son objeto de especial consideración las teorías sobre las etapas de la evolución histórica, haciéndose un análisis particularmente extenso de la concepción de Wagemann.

La parte fundamental de este capítulo es la ya anotada distinción entre las leyes exactas y las leyes empíricas de la Economía Política, a cuyo respecto no podemos ocultar nuestro excepticismo. El distingo pierde mucho de su significación si se reconoce —con el autor— que las leyes exactas “se construyen en esquemas especiales tomados de la realidad, que eliminan todas las influencias a-causales propias de los hechos empíricos” (p. 86) y que, a su vez, la dirección empírica “es susceptible de proporcionarnos regularidades, tendencias” (p. 87). De donde resulta, a nuestro parecer, que una misma ley puede concebirse como exacta o como empírica según que consideremos su valor lógico-conceptual —de carácter necesario, por consiguiente— o las confrontemos con la realidad, confrontación que podrá mostrarnos, no su inexactitud, sino, o un caso de excepción, o uno en que no se verifiquen los supuestos previos que condicionan el cumplimiento de la ley. El propio caso de la ley de Malthus, propuesto por el autor (p. 88), ilustra estas aseveraciones: ella resulta falsa o verdadera según el carácter que le asignemos. Pero la ley es una.

La asimilación de las leyes físicas y las económicas sólo es admisible a condición de reconocer, ya que no una diferencia de naturaleza, una diferencia de grado: las leyes de la física son una representación más aproximada de la realidad de lo que lo son las económicas y son, además, susceptibles de comprobaciones experimentales en que se aíslan los elementos y fuerzas que la realidad no presenta sino en forma más compleja. El laboratorio verifica la exactitud de la ley; no así el economista que debe desentrañar, por la observación, de la variedad y complejidad de los fenómenos sociales, el juego de las leyes y relaciones.

En este sentido, creemos que el progreso de la ciencia económica sólo es compatible con un cuerpo de leyes que sean una representación de la realidad, la expresión de relaciones que tengan, no solamente un rigor lógico, sino además, su correspondencia con tendencias reales. No basta que los “esquemas” del “mundo económico simbólico” “se construyan empíricamente de la realidad, tomando precisamente las características esenciales de cada sistema o situación económica” (p. 86); es indispensable que el “raciocinio lógico” construido sobre tales esquemas, sea conducido también con la realidad a la vista. No importa que se utilice un proceso de abstracción en cuya virtud sólo hagamos intervenir el elemento o fuerza que nos interesa y que es una parte de la realidad, despojado de accidentales y fricciones, pero realidad al fin. Y en ésto está, precisamente, la lógica del raciocinio. Así, por ejemplo, cuando decimos que “la demanda es una función decreciente del precio” tomamos primeramente de la vida real un “esquema”: una organización económica determinada, un estado de la distribución de los réditos monetarios, de los gustos, etc.; luego, prescindimos de los factores perturbadores y suponemos que los sujetos económicos, dados sus gustos y necesidades y sus réditos, se enfrentan con los bienes y sus precios. ¿Por qué decimos que la demanda es una función *decreciente* del precio? Porque es un hecho de observación vulgar, tanto de nuestros propios impulsos como de los impulsos de los demás a través de sus manifestaciones externas, que, “coeteris paribus”, hay una tendencia a demandar una cantidad menor de aquellos bienes que suben de precio y una cantidad mayor en caso de una baja. Y porque se ha observado que “generalmente” la demanda global de un grupo o agregado social disminuye o aumenta con el verificarse de aquellos supuestos. Por la fuerza de estas tendencias reales, resultado de una observación empírica, no podíamos, entonces, decir que la demanda es función *creciente* del precio.

Creemos, en consecuencia, que las “leyes exactas” de la economía son exactas dentro de los límites de las hipótesis, y que frente a la realidad son la expresión de “regularidades”, “constancias”, “tendencias”, tal como todavía lo sostienen “cientos de economistas” y si la Economía Política quiere constituirse en un cuerpo de verdades y no en un mero juego dialéctico.

El autor vuelve sobre estas cuestiones en el capítulo quinto, “El Sistema de las Ciencias Económicas”. Anotamos, del resto de la obra, la discusión contenida en el capítulo tercero —“La teoría pura de la Economía Política”— sobre el problema del “homo oeconomicus”, y a cuyo respecto podrían oponerse algunos reparos; una exposición de la moderna teoría de la competencia monopolítica a través de la síntesis de Triffin; en el capítulo cuarto, sobre Estática y Dinámica, hay una exposición excesivamente extensa de la teoría de Marx y un buen resumen de la concepción de Schumpeter; termina la obra con la consideración de “Algunas falacias en la interpretación de la Economía Política como ciencia”.

La manifestación, algo extensa, de algunas disidencias con las tesis sostenidas por el autor en la parte que consideramos medular de su

obra, no ha pretendido restarle valor, sino al contrario, es expresión de la importancia que le asignamos. La obra comentada, por la seriedad de las investigaciones, por la versación teórica que el autor revela y hasta por la naturaleza de los temas tratados, excede el marco que, salvo contadas excepciones, es habitual en nuestra literatura económica. La jerarquía científica de esta "Filosofía de la Economía", aparte de sus muchos méritos, estaría acreditada con la sola exposición y crítica de las teorías de los más calificados autores contemporáneos.

Por otra parte, el Prof. Prados Arrarte adopta la actitud científica que, a nuestro entender, es la única que puede salvar a nuestra disciplina de aquella confusión que ha retardado su progreso: "Uno de los principios esenciales, dice, de toda la argumentación de este libro es la separación total del "ser" (es decir, de los fenómenos y problemas que se manifiestan realmente) del "deber ser" (o sea, de aquello que deseamos o consideramos conveniente para la solución de ciertas cuestiones); en pocas palabras: de la ciencia, que nos indica el porqué de los fenómenos; de la política, que expresa la línea más conveniente a seguir" (pp. 19-20).

Lástima grande que el autor, con cierta frecuencia, atribuya a la Sociología las preocupaciones normativas que excluye de la Economía Política; lo que, sin duda, no será muy del agrado de aquellos sociólogos que se empeñan en dar a la Sociología un carácter exclusivamente científico.

BENJAMIN CORNEJO.

ANTONÍN BASCH. — *The New Economic Warfare*. — New York, Columbia University Press. — 1941. Págs. 191, U\$S. 1.75.

Este libro contiene, en forma reelaborada, una serie de clases dictadas por el autor, economista checoslovaco, en la Columbia University en el verano de 1941. La obra abarca al mismo tiempo la economía de guerra y la guerra económica, aunque, por la naturaleza misma del trabajo, el primero de los dos problemas no es tratado de manera exhaustiva. Profundamente interesante, sin embargo, el problema de las consecuencias económicas de la guerra, desde el punto de vista general de la estructura misma de la economía de todos los países, en caso de victoria aliada o alemana. El autor examina el problema de la posibilidad de conciliar un sistema económico controlado por el Estado, al cual es necesario recurrir en tiempo de guerra y con toda probabilidad también después de la guerra, con la democracia. La índole del trabajo no permitió al autor profundizar suficientemente el problema; nos parece interesante, sin embargo, citar la conclusión a la cual llega: que un régimen totalitario en el sistema económico es inconciliable con democracia y libertad, pero que tampoco es exacta la identificación de la democracia con el liberalismo capitalista. La solución está en una planificación general, la cual puede resolver los com-

pejores problemas económicos que la sola acción individual es incapaz de solucionar, mientras hay que rechazar las planificaciones particulares, dentro de los distintos sectores de la vida económica, porque el Estado no posee una base real para la solución de los problemas que aquí se plantean, por la falta de los elementos del cálculo económico, o, como dice von Hayek, citado por el autor, por la falta del "detallado código de los valores".

Particularmente instructiva para el público argentino es la descripción del método, sin embargo ya bien conocido por las descripciones de otros autores, con que la Alemania nazista conquistó los mercados de los países agrícolas del sudeste europeo, antes de su conquista militar. El régimen de clearing, la adquisición a precios muy alentadores de las producciones agrícolas de estos países, la formación de fuertes saldos activos para ellos por la falta de entrega de maquinarias y productos manufacturados por parte de Alemania, los anticipos bancarios a los cuales estos países se vieron obligados para continuar las exportaciones, la inflación, el aumento del nivel general de los precios, el reajuste siempre más favorable para Alemania de los acuerdos de clearing, fueron las armas con que los países agrícolas fueron reducidos a un estado de dependencia económica completa frente al fuerte país industrial, cuyo comercio exterior dirigido por el Estado representó una hábil forma de explotación de los países agrícolas.

DINO JARACH.

- A. G. HART and E. D. ALLEN, in collaboration with the Economics Staff of Iowa State College. — *Paying for Defense*. — Philadelphia, The Blakiston Company, 1941. Págs. 275. U\$S. 2.50.

Este libro, obra de un equipo de economistas de la Universidad de Estado de Iowa, estudia de manera completa y absolutamente original el complejo problema de las finanzas de guerra. Se trata de la búsqueda de un sistema de financiación, que proporcione al Estado los medios que necesita para la guerra, distribuya equitativamente las cargas fiscales y evite la inflación.

Característica fundamental de la obra es la demostración de que los medios de política económica, como determinación de prioridades, fijación de precios máximos, racionamiento, no son por sí solos eficaces para evitar el desequilibrio entre poder de compra en aumento y bienes disponibles en disminución, en que la inflación consiste. Hacen falta medidas de carácter financiero, que tengan como finalidad la de reducir el poder de compra. Los autores analizan las diferentes categorías de medidas financieras, desde el punto de vista de su aptitud para restringir el volumen total de los gastos y no expandir la circulación monetaria o crediticia. Después de haber estudiado los empréstitos voluntarios y coactivos, comparan las diferentes formas de imposición, llegando a la conclusión de que los impuestos fundados sobre el prin-

cipio de la capacidad contributiva, y especialmente el impuesto progresivo a la renta, logran de la mejor manera las tres finalidades de las finanzas de guerra. Este resultado deriva de una comparación basada sobre un diligente examen del material estadístico, de los efectos de los impuestos a las ventas, sin excepciones, o con exención de los alimentos, y de un impuesto a la renta. Mientras los dos primeros gravarían sobre las diferentes clases de rédito de manera fuertemente regresiva, imponiendo sacrificios muy grandes a las clases de renta más chica, el impuesto a la renta, aún con mínimos imponibles muy bajos, está en condición de asegurar una distribución de la carga fiscal que grave más sobre las clases más ricas, y al mismo tiempo de disminuir la renta destinada a los gastos, en medida mucho más grande que los impuestos a las ventas; además, a paridad de disminución de los gastos individuales, proporciona al Estado ingresos mucho más grandes. El impuesto a los réditos reúne así las tres condiciones para ser el mejor de los medios de finanza antiinflatoria. Esta conclusión es muy interesante, en cuanto contradice la opinión muy a menudo sostenida, de que los impuestos a las ventas son los más eficaces medios fiscales contra la inflación, y que el impuesto a los réditos es escasamente antiinflatorio.

Al estudio teórico, sigue la descripción de las finanzas de guerra de Alemania, Gran Bretaña, Canadá y Japón y un programa de finanzas de guerra en que se aplican las conclusiones del estudio teórico anterior, rechazando, pues, los impuestos generales a las ventas, y aceptando tan sólo, entre los impuestos al consumo, los que gravan los bienes necesarios para la guerra.

DINO JARACH.

BARTOLOMÉ VICENS. — *Régimen Cooperativo*. — Editado por la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. — Montevideo, diciembre de 1941.

El contador uruguayo Bartolomé Vicens, como culminación de sus estudios y para obtener su título de doctor, ha escrito sobre el "Régimen Cooperativo", mereciendo su trabajo la aprobación unánime del tribunal designado por la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República Oriental del Uruguay, declarándose de utilidad la publicación del trabajo juzgado, por tratarse de una obra que ha de interesar vivamente a los que sienten inclinación por esta materia. En efecto, el doctor Vicens ha hecho un trabajo sumamente práctico, alcanzando así lo que no dudo ha sido su objeto, máxime cuando no son en realidad abundantes los trabajos de este carácter. El autor no sólo ha escrito para su país, sino que también lo ha hecho para el nuestro, pues comenta con acierto tanto nuestra ley como los decretos reglamentarios, demostrando conocer perfectamente a los autores argentinos y, además, estar empapado amplia-

mente en la literatura y en la legislación europea y americana, lo que le permite hacer un estudio doctrinario comparativo muy interesante.

Después de hacer notar que la cooperación es considerada generalmente como institución resultante de la época capitalista, señalándose como uno de los más destacados progresos de los tiempos modernos, de considerar que la cooperación, como régimen económico social, no pasa de ser actualmente una utopía y de reconocer que "los principios cooperativos son, en sí, de una gran simplicidad", deduce con todo buen criterio que, "quizá en eso mismo radique su gran valor constructivo y hagan posible que el sistema sea factor concomitante en el desarrollo evolutivo de los pueblos" y entra al estudio de los antecedentes históricos, caracterizando la antigüedad, desde el punto de vista económico, por la dominación de la esclavitud, del trabajo forzado; lo compara con el sistema cooperativo, señala sus causas y efectos, para terminar sosteniendo que si bien el sistema cooperativo que conocemos no pudo tener mandamiento en dichas épocas, se encuentran en la antigüedad formas primitivas de cooperación, citando numerosos ejemplos mencionados por Mladenatz y Horne, recordando la opinión de Pirenne sobre el colonato y la servidumbre y la de Repetto, sobre los orígenes del cooperativismo. Continúa con la transformación de los siglos XVIII y XIX denominándola "Revolución Industrial" y hace un estudio del industrialismo, su desenvolvimiento y resultados, sosteniendo que contra el monopolio también privado en la distribución de los artículos de consumo, así como para evitar los abusos y despojos del crédito usurario, surgió el pensamiento de asociación, volvió a sentirse la necesidad de desarrollar el sentido de la solidaridad social, trayendo como resultado la aparición de los primeros esbozos de uniones económicas y cooperativas de tres grandes aspectos: consumos, producción y créditos. Destaca el desarrollo enorme que tomó el capital llegando a afirmar que pudiera decirse que la cooperación actual es uno de los resultados de la reacción producida por la acción de la potencia capitalista manifestada en los monopolios industriales y comerciales, ya sea que se presenten como "cartels, trusts, asociaciones de empresarios o sindicatos patronales". Considera que al capitalismo moderno debe enfrentársele con los mismos medios que él utiliza, la concentración, y alude a la "República Cooperativa" como la concentración de los medios de producción y de cambio. Claro está que reconoce que de la cooperación actual a ésta hay una distancia difícil de determinar. Por otra parte, admite que la lucha por el cooperativismo es un elemento más en la lucha del hombre en su empeño de conquista del derecho económico, dando como universalmente reconocido que el medio más vigoroso para proteger a la Nación es la fuerza moral unida al sentimiento del derecho despertado en el pueblo. Cita en su apoyo a Ihering, llegando a la conclusión de que, si bien la cooperación no da una solución a ese ideal, en cambio puede permitir una mayor comprensión de los problemas vitales del hombre y de la colectividad.

Finaliza el capítulo dedicado a los antecedentes históricos dando su método de exposición, para lo cual divide su trabajo en tres

partes. En la primera trata por separado la cooperación en sus tres grandes ramas: consumo, crédito y producción, estudiándolas en sus comienzos y lugar de origen, haciendo un ligero bosquejo relacionado con los precursores teóricos del sistema y con sus primeros realizadores. Termina esta parte con un estudio comparativo teórico-práctico que el autor denomina "legislación comparada". Trata por capítulo la organización y caracteres del cooperativismo, sus afinidades y diferencias con las sociedades capitalistas, así como la acción del Estado en el desarrollo del régimen que estudia. En la segunda parte analiza los proyectos presentados en su país y el régimen aplicable en el mismo, a falta de una ley orgánica sobre la materia; y concluye en la tercera parte con un título único que denomina: "Algunos aspectos del régimen Cooperativo", dividido en dos capítulos y un anexo; en el primero estudia la "enseñanza y el fomento de la cooperación"; en el segundo establece una relación entre las sociedades capitalistas y el régimen de la cooperación, y en el anexo nos hace conocer la ley del 5 de abril de 1941. La bibliografía utilizada es muy abundante y de gran valor.

Vicéns, encontrando los orígenes teóricos de la moderna cooperación en los "utopistas", a quienes llama los precursores de la cooperación, reconoce con Mlandenatz que a todos estos a quienes se ha tenido por "fundadores o padres" de la cooperación moderna, se les ha negado total o parcialmente toda contribución de alguna importancia a la formación de la doctrina cooperativa, citando entre ellos a Lavergne, y que así también se duda en la asignación del mérito que pueda corresponder a reales o supuestos primeros realizadores del cooperativismo. Recordando, entre estos, en las "Cooperativas de Productores de Francia", la obra de Fourier, Saint Simon, los ensayos de Bouchez y Luis Blanc, hace resaltar el fracaso que tuvieron. Este fracaso fué debido a tres causas: falta de capital, falta de educación social y falta de disciplina voluntaria.

Termina citando en su apoyo al socialista cristiano Kingsley (1856), quien decía: "No dudo de que la forma siguiente del progreso industrial en la producción será la asociación, pero para hacer trabajadores capaces de ella son necesarias dos generaciones de entrenamiento, tanto en lo que toca a la moral como a la disciplina". Entrando a la "Cooperativa de Crédito", recuerda su origen alemán y su causa, el crédito agrario, que estaba en manos de la usura. Hace un estudio sintético de las primeras organizaciones: la obra de Schulze-Delitzsch; las cajas de Raiffeisen; las asociaciones o Cajas de Créditos de Hoos. Quiero de paso recordar, porque no dejaron de tener gran mérito en Italia, a donde pasaron estos primeros sistemas, los esfuerzos de Viganó, Luzzatti y Wollemborg. Refiérese por último a la "Cooperación de consumo" y reconoce como su cuna a Inglaterra. La hace datar desde el 21 de diciembre de 1844, fecha en que los "pionners" de Rochdale iniciaron sus operaciones en un pequeño Toad Lane, por ser unánimemente reconocido por los autores, que estos han sido los verdaderos creadores de la cooperación moderna de consumos, porque fué la primera que, si no imaginó el mecanismo distributivo, fué por

lo menos la primera que aparece aplicándolo. En cambio, no deja de hacer notar que con anterioridad hubo ensayos y aún pequeñas creaciones que en realidad no resultaron de inmediata utilidad. Hace la historia de la "Rochdale Society of Equitable Pionners", transcribiendo las palabras de Holyoake, su historiador, y finaliza refiriéndose a los principios de Rochdale.

Con estos principios y antecedentes entra al estudio de su aplicación en el denominado título de "Legislación Comparada". Después de hacernos conocer una serie de leyes, decretos y resoluciones relativas a la cooperación en algunos países y sobre las leyes generales orgánicas y textos diversos, en el capítulo tercero entra a la definición que sobre cooperación dan las leyes de diversos países, siendo su estudio más detenido cuando se refiere a nuestro país y a Alemania.

En este estudio nos demuestra lo difícil que es llegar a una adecuada definición, que abarque una diversidad tan grande de sociedades orientadas, dice "en dos grandes corrientes, el consumo y la producción y con una gran cantidad de afluentes que engrosan los dos cursos principales, paralelos, pero bien diferenciables; el primero, el del consumo, llamado de redención económica y el segundo, el de producción, llamado de especulación económica". En efecto, difícil es dar una definición; así lo piensan los grandes autores, Gide, Lavergne, porque, dice este último: "las diversas variedades de la "flora" cooperativa, se han mostrado rebeldes a todos los esfuerzos hechos hasta hoy para englobarlos en una misma definición"; agregando más adelante que existe la costumbre de confundir, bajo el nombre general de cooperativas, tres instituciones económicas tan diferentes que apenas si tienen algún punto de contacto y cuyo parentesco es tan poco próximo que se mantienen extrañas las unas a las otras y hasta entran a veces en lucha abierta". Igual criterio mantiene Vicens en el capítulo cuarto, sobre la clasificación.

En el quinto y sexto capítulos se ocupa de la "Naturaleza Jurídica de las Sociedades Cooperativas y formas de organización y de la importancia del carácter civil o comercial de las Sociedades". Nos hace conocer la opinión de algunos autores, realiza como dice, una pequeña incursión en el campo de la doctrina y así recuerda a Manara, Vivante, Siburu y Planiol. Para poder pronunciarse sobre este problema hace su estudio teniendo en cuenta el objeto y luego lo enfoca desde el punto de vista de la forma. Considera a la sociedad cooperativa cuando tiene por objeto un acto de comercio, partiendo de la definición que da Obarrio, para sostener que tendrían el carácter de comerciales las cooperativas de créditos, las de seguro y las de producción industrial, por cuanto, dice, efectúan operaciones que se conceptúan comerciales. En cambio sostiene que, atendiendo a su objeto, no serían sociedades comerciales las cooperativas agrícolas y las cooperativas escolares, por cuanto su objeto es de naturaleza civil. En cuanto a las cooperativas de consumo, haciendo un minucioso e interesante estudio, se pronuncia en contra de la opinión de numerosos autores, por el carácter civil de esta clase de cooperativas. En cuanto se refiere a la forma, considera sociedades comerciales aquéllas que aún cuando civiles por su natu-

raleza, adoptan para su constitución y funcionamiento un tipo de sociedad comercial. Así, considera comercial la cooperativa de producción agrícola que se constituyera en forma de sociedad anónima, pronunciándose partidario del carácter puramente comercial de las sociedades anónimas y en contra, por supuesto, de la abundante doctrina y legislación que se inclina a considerar comerciales a éstas, únicamente en el caso de que sea comercial su objeto. Desde el punto de vista legal contempla los distintos sistemas adoptados por las legislaciones. Empieza con el nuestro, recordando que sancionada la ley 11.388, que derogó los artículos 392 á 394 del Código de Comercio, desapareció la obligación de las cooperativas de adoptar al constituirse una de las formas de las sociedades comerciales legisladas, para concluir sosteniendo la comercialidad de las cooperativas de nuestra ley por aplicación de los artículos 11 y 12 de la misma. Distingue en Francia tres grandes agrupaciones: a) Sociedades civiles por su naturaleza; b) Sociedades comerciales por su naturaleza; y c) Sociedades comerciales en razón de forma. Analizando cada agrupación recuerda que en Italia son comerciales, ya que su forma jurídica está contemplada en el Código de Comercio; Bélgica, donde el legislador las considera comerciales al ubicarlas en el Código de Comercio en la sección séptima del título noveno. En Brasil son también comerciales, según decreto 22.239, del 19 de diciembre de 1932, con la excepción determinada en el art. 38; y finalmente recuerda a Méjico, donde para calificarlas indudablemente tenemos que acudir a su objeto, afirmando que las cooperativas en Méjico serían sociedades sui generis, con caracteres comunes a las sociedades civiles y comerciales. En último término y en capítulo aparte, como dije, nos demuestra la importancia del carácter civil o comercial de esta sociedad.

Tal es, podríamos decir, la manera como encara en forma metódica, ordenada y claramente expuesta la faz doctrinaria de la cooperación, comenzando, como el mismo autor dice, por la naturaleza jurídica de las sociedades cooperativas en su forma de constitución. Estudia los caracteres de las mismas, relacionándolos con los demás tipos de sociedades, dividiendo luego el análisis en diversos temas que van desde el societario hasta los económicos-financieros, sin olvidar las relaciones de los estados con esta clase de entidades. Para demostrarnos al final de la primera parte del título denominado "Legislación comparada" cómo explican esta doctrina las legislaciones en la organización y desarrollo de las distintas clases de cooperativas, analiza las disposiciones legales en vigencia en unos veinte países. En la segunda parte se propone, y lo hace en forma práctica y útil, demostrarnos cómo se han aplicado aquellas doctrinas en el régimen cooperativo del Uruguay, dividiendo su estudio en dos partes intituladas: "Proyecto en el Uruguay" y "Régimen en el Uruguay". En la tercera parte, como dije, finaliza el estudio que se propuso hacer con el análisis de "algunos aspectos del régimen cooperativo", como lo denomina, dividido en dos capítulos: "La enseñanza y el fomento de la cooperación" y "Las sociedades capitalistas y el régimen cooperativo". Cierra su libro con un anexo haciéndonos conocer la ley uru-

guaya del 5 de abril de 1941, sobre "Las Sociedades Cooperativas Cooperativas Agropecuarias" y con la interesante y abundante bibliografía utilizada.

LUIS AGÜERO PINERO.

ALEJANDRO PRIETO. — *Principios de Contabilidad*. — Editorial Banca y Comercio. — México, 1942. 376 páginas.

Con el sugestivo título de "Principios de Contabilidad", que recuerda la obra homónima del profesor de la Northwestern University, H. A. Finey, don Alejandro Prieto —de la Escuela Bancaria y Comercial de Méjico— ha publicado la quinta edición de un texto elemental para escuelas comerciales. La primera edición vio la luz hace diez años.

El plan de este libro tiene para nosotros la virtud de comenzar por el balance —ecuación fundamental de la partida doble—, principio y fin de todas las cuentas. "La segunda parte se ocupa de los libros esenciales y de las cuentas, derivando, como consecuencia del conocimiento del balance, la teoría de la partida doble". En las partes tercera y cuarta, en base de los principios deducidos, formula prácticamente los estados financieros (balance y cuadro demostrativo de pérdidas y ganancias) y los aplica a lo que él llama "sistemas" de contabilidad y que no son sino la consideración de situaciones y casos particulares (pág. 221).

Los autores de contabilidad de Méjico y de Cuba están realizando una meritoria labor al escribir y traducir obras que sobre esta materia contienen las formas evolucionadas de administración y de registro de la actividad económica usadas por los americanos del Norte, en cuyo país la legislación no obstaculiza el progreso de la técnica de las cuentas. "Principios de Contabilidad", que para evitar el equívoco de hacernos pensar en una obra dedicada a fundamentar el sistema de la partida doble, debió tal vez llevar el título más adecuado de elementos, nociones o rudimentos de Contabilidad, es una de esas obras que ponen en contacto a los estudiosos latino-americanos, que no tienen acceso a los libros escritos en inglés, con los progresos o adelantos técnicos que en materia de administración han realizado los norteamericanos.

Entre otras cosas, el profesor Prieto enseña el registro del movimiento de "Mercaderías" pormenorizado, como una resultante del desdoblamiento experimentado por la cuenta mixta que, todavía entre nosotros, totaliza las operaciones de compras y ventas y sus resultados (pág. 110). Y la pureza que resulta, en este caso, al disolver conglomerados como el de la cuenta de "Mercaderías Generales", clasificándolos en grupos homogéneos, la preconiza para todas las cuentas, como modo de que los balances resulten inteligibles.

Enseña también la manera de realizar estados analíticos de pér-

didas y ganancias, que determinen cuál es la utilidad bruta de explotación y la ganancia neta de cada ejercicio (pág. 52), y el modo de ajustar tanto la situación patrimonial como los resultados —que son consecuencia de contabilidades de tipo ejecutivo o de Caja— a estados que reflejen la verdadera situación jurídica de la empresa y las ganancias o pérdidas que corresponden a cada ejercicio; informa igualmente sobre el modo de llevar las cuentas del activo circulante, conocido con el nombre de inventario perpetuo.

Estamos de acuerdo con el profesor Prieto cuando afirma que la Contabilidad, siendo una forma, debe adecuarse a la sustancia contabilizada, pero no compartimos su criterio de que así sea porque se trate de una ciencia no exacta (pág. 3). Siempre nos ha parecido que la Contabilidad tiene más de exacta que de ciencia; lo que tiene de exacta lo recibe de la Matemática, de la cual la técnica de las cuentas es una rama que aspira a un campo autónomo. Ni la Matemática ni la Contabilidad dejan de ser exactas porque quienes las utilicen yerren las representaciones o los procedimientos. La exactitud de la Contabilidad queda incólume cada vez que un contador la aplica mal y otro contador descubre sus defectos.

Animados por el requerimiento del autor al finalizar el preámbulo, le sugerimos que en las ediciones próximas, que tanto él como nosotros esperamos, por el valor de su obra, ponga más empeño en el uso preciso de los vocablos y al formular las definiciones de los elementos fundamentales de la contabilidad. Hay párrafos que necesitan la sustitución de unas palabras por otras para que resulten claros entre nosotros, lo que no sabríamos si atribuir a modalidades mejicanas o a la proverbial despreocupación de los contadores y financieros por la pureza del idioma. Usa, por ejemplo, *contingente*, por concurso (pág. 11); *negociación*, por empresa (pág. 37); *de reporte*, por continuado (pág. 21); *operación*, por explotación (pág. 39); *amerita*, por merece (pág. 12); *aportación*, por aporte (pág. 17); *encabezado*, por encabezamiento (pág. 3); *instructivos*, por instrucciones (pág. 74); etc.

La definición de cuenta, elemento fundamental de la contabilidad, es realizada, a nuestro juicio, muy a la ligera, al expresar que “representa la recopilación de todos los hechos que afecten a los valores manejados por la negociación, y constituye propiamente la base de la historia que toda contabilidad representa” (pág. 69). Compáresela con las más precisas de Onida y de Sprague, que dicen que cuenta es “una serie estadística de valores clasificados de acuerdo a un criterio, coordinados entre sí y además con todos los valores del sistema de que la cuenta forma parte”; o que es “un estado sistemático de hechos económicos de la misma u opuesta tendencia, que conducen a una conclusión”.

Tal vez con un concepto más preciso de lo que es la cuenta, no le habría parecido al profesor Prieto “una manera arbitraria, pero perfectamente definida y universalmente aceptada, la que ha destinado el *debe* de las cuentas para registrar, en su origen, los valores del activo; y el *haber* para los del pasivo y el capital, que son contrarios, por su naturaleza, al primero” (pág. 76). No consideramos que haya arbitrio en que el *debe*, lado positivo de las cuentas, registre

lo activo; y el *haber*, lado negativo de las mismas, registre lo pasivo; así como consideramos natural que las cuentas de activo crezcan por el debe y disminuyan por el haber y que, si en el pasivo ocurre lo contrario, sea a consecuencia del mismo efecto que produce en matemáticas despejar un paréntesis afectado por el signo menos: todos los signos de adición y sustracción se invierten.

El hecho mismo de que esta manera de utilizar y de colocar el debe y el haber esté "perfectamente definida y universalmente aceptada", hace pensar más que en un arbitrio, en que sea consecuencia de la naturaleza de las cosas.

No hubieran estado de más en el libro del profesor Prieto, algunas informaciones históricas, para que los estudiantes de cursos elementales no tengan la creencia de que los diarios tabulares, v. g., son de origen moderno y la consecuencia del estudio de los inconvenientes que ofrecía el diario de dos columnas, conocido con el nombre de "continental" (pág. 228). El diario tabular no es sino el Diario-Mayor ideado por Degrange, uno de los contadores más prestigiosos del Continente en los siglos XVIII y XIX.

Podría tal vez decirse que, tratándose de un libro elemental de contabilidad, es conveniente cierta superficialidad en las lecciones, adecuada a la mentalidad de los estudiantes de los primeros años. Sin embargo, nada más laudable que el esfuerzo en dar por pequeñas dosis y en lenguaje cuidado, conocimientos precisos sobre la técnica a cuyas puertas se asoma el futuro contador.

La obra que comentamos contiene al final de cada capítulo ejercicios interesantes para ser resueltos en un tiempo preestablecido, trabajos que son de gran utilidad para profesores, estudiantes y autodidactos.

Alejandro Prieto es también autor de un libro titulado "Contabilidad Superior", que trata de la vida económica de las sociedades, balances consolidados, formas de estímulo para la producción y la venta, y otros aspectos particulares de las empresas; escribió, además, un curso por correspondencia en treinta lecciones, bajo el título de "Contabilidad Comercial"; y, en colaboración con L. R. de Velasco, es autor de un texto de Auditoría, en el que se comenta y generaliza un caso práctico, cuyas hojas de trabajo y anexos se insertan íntegramente en el mismo.

FRANCISCO BOBADILLA.

WILLIAM H. BELL, RALPH S. JOHNS. — *Intervención y Fiscalización de Contabilidades*. — Tomo I - "Teoría de la Intervención de Cuentas". Págs. 391 — Tomo II - "Práctica de la Intervención de Cuentas". Págs. 465. — The University Society. — New York, 1942.

En esta obra se trata una de las más importantes especialidades de la ciencia contable, la intervención y fiscalización de contabilidades. Originariamente fué publicada en inglés en el año 1924. Desde

entonces, y hasta agosto de 1940, se han hecho diecinueve ediciones en inglés. Con esto queda probada la aceptación que ha tenido en los Estados Unidos de Norte América, país donde vió la luz.

Este antecedente nos exime de ocuparnos en destacar la calidad del libro, máxime si consideramos que la aprobación ha sido dado por un medio donde la disciplina contable ha alcanzado un desarrollo extraordinario, particularmente en la rama de las intervenciones.

Consta de dos tomos. El primero desarrolla la "Teoría de la Intervención de Cuentas", y el segundo se refiere a la "Práctica de la Intervención de Cuentas".

La traducción al castellano se ha realizado de la última edición en inglés publicada en marzo de 1941, la que llegó a los lectores actualizada en su técnica y puesta al día de "cuántas reglas han tenido a bien dictar hasta hoy los organismos e instituciones orientadoras de la Contaduría Pública en Norte América, tales como el "American Institute of Accountants", el "Federal Reserve Board" y la "Securities and Exchange Commission", mencionándose además la jurisprudencia sentada por los tribunales de justicia norteamericanos, con citas y referencias de casos extraordinarios que, por la repercusión causada en la profesión y por el interés despertado en el público en general, han contribuido a la modificación de un sinnúmero de normas y procedimientos dentro de la técnica moderna de la intervención".

El estudio de la Contabilidad como ciencia, y la aplicación racional de sus principios al registro de los hechos de la vida mercantil, son nuevos en los países de latino-América. Por lo tanto, nuestra nomenclatura técnica resulta en muchos casos insuficiente, notándose aún más la falta de términos apropiados en esta especialidad de las intervenciones; lógica consecuencia de la falta casi absoluta de adopción, sobre todo en nuestro país, de este sistema de contralor y asesoramiento tan útil. La riqueza de nuestro idioma torna más imperdonable la deficiencia.

El traductor ha advertido el defecto, y en elogiado esfuerzo, sustituye las voces inglesas por apropiados términos castellanos, que por lo precisos, no dudamos han de adquirir "carta de naturaleza" en el lenguaje técnico de la ciencia contable, haciendo más exacta y concisa la enunciación de sus principios y reglas.

La obra ha sido estructurada en dos partes: una teórica y otra pública. Nos ocuparemos separadamente de cada una de ellas.

En efecto, los autores en el primer tomo desarrollan "La teoría de la intervención de cuentas", teoría que dista mucho de la que corresponde a la contabilidad como manifestación científica. Y no puede ser de otra forma, ya que esta rama especial es, en su contenido, eminentemente práctica. Su finalidad principal es juzgar sobre la materialidad de hechos consumados, procurando establecer su exactitud o investigando la existencia de fraudes. Aun en el asesoramiento técnico, y en el examen y certificación de la situación financiera, realizados a través de la intervención, predomina el criterio práctico. Por ello aceptamos la calificación de teoría, como adaptación del término para expresar el conjunto de reglas y principios que predominan en

esta actividad específica, pero que en este caso no es comprensivo de la abstracción e independencia que de lo práctico debe tener, en rigor científico, el tratamiento teórico. Además, sus explicaciones llegan a técnicos que conocen los principios generales de la ciencia, o a peritos que tienen conocimientos profundos de cómo se desarrollan los negocios, puesto que en Estados Unidos, no sólo los Contadores Públicos ejercen la función de interventores profesionales, sino también los peritos con certificado.

Creemos, pues, que más lógico sería sustituir el término "teoría" por "normas generales".

A pesar de haber titulado al primer tomo "Teoría de la Intervención de Cuentas", sus autores han tenido un concepto exacto de la forma que debían dar al contenido de la obra para que lograra una finalidad útil y eficaz.

En procura de este loable anhelo han tratado cada tópico en forma normativa y práctica, ilustrándolo con atinada casuística. Podemos, pues, reconocer que su principal virtud consiste en haber sido estructurada como realmente corresponde a la naturaleza de los temas que desarrolla.

El estilo es sencillo y denota el afán constante de los autores para que todos los temas resulten fácilmente accesibles. Claro está que en muchos casos ciertas explicaciones resultan oscuras, porque se refieren a la legislación y a sistemas contables de un país de costumbres distintas a las de los países latino-americanos, pero oportunas notas del traductor las aclaran satisfactoriamente.

Todo su contenido emana de una vasta experiencia práctica, adquirida a través de muchos años de ejercicio de la profesión de interventor.

En este primer tomo, que consta de diecisiete capítulos, se trata de la definición de la intervención, de los objetivos de esta actividad, de las normas éticas y de conducta del interventor, de su responsabilidad jurídica con el cliente y los terceros, de las diversas clases de intervenciones y del procedimiento general que conviene emplear en la tarea. A continuación se estudian los registros originales de donde surgen las anotaciones de la contabilidad, para luego pasar a la parte medular de la obra: las cuentas del Activo y del Pasivo. Cierra esta primera parte un capítulo dedicado al "Dictamen de la Intervención", muy interesante por los puntos que trata, por ser la parte más delicada de la tarea del interventor y por contener un modelo de certificado propiciado por el "American Institute of Accountants" y un anuncio de la "Securities and Exchange Commission", en el que da orientaciones y reglamenta los requisitos que deben llenar los certificados que los contadores presenten a ese organismo.

Destacamos particularmente las normas de ética y conducta que dictan para el interventor profesional, porque con sencillez le hacen comprender los deberes y obligaciones que su misión le impone, demostrándole que la rectitud de proceder será el primordial factor que lo tornará útil a la sociedad.

Merece especial mención la forma amplia y acertada con que son tratados los complicados problemas de la valuación, revaluación y amortización de los diversos bienes tangibles e intangibles que componen el Activo. En cambio, consideramos un tanto atrasadas las formas de clasificación agrupativa de rubros del Activo y Pasivo con respecto a los criterios más recientemente adoptados.

El segundo tomo es absolutamente práctico. Contiene un crecido número de casos, problemas y preguntas sobre materias de la intervención, los que han sido concebidos y distribuidos de tal manera, que se puedan aplicar gradualmente las normas expuestas en el primer tomo.

Modelos de formularios, copias de balances y facsímiles de hojas de libros especiales, completan y aclaran las explicaciones y la interpretación y solución de los problemas.

Nos resulta extraño que en una obra de tal importancia y difusión, los autores no hayan dedicado un capítulo a destacar el valor que tiene la intervención y fiscalización de contabilidades para la vida mercantil de toda nación. Tal vez sea porque no pretendían que su libro traspusiera las fronteras de los Estados Unidos y fuera a prodigar enseñanza a otros países de costumbres y prácticas mercantiles diferentes, ya que suponemos que para la gran nación del Norte la advertencia es innecesaria. Allí se practica y valora la función del Contador Interventor en su verdadero alcance. La grande y pequeña organización comercial sabe de la útil colaboración de este profesional que actuando con independencia, no sólo controla, sino que también asesora con sus conocimientos a la empresa, y hace que desaparezca de la mente de los directores o propietarios la amenaza del fraude, tan posible en las organizaciones con gran volumen de negocios y que extienden sus actividades a diversos puntos geográficos. Además, en aquel evolucionado medio económico, los libros de una contabilidad certificada por la intervención de profesionales, o de sociedades de profesionales, de actuación públicamente reconocida, merecen mayor fe como elementos jurídicos de prueba, y los "balances de situación financiera" expedidos por ellos, son particularmente reconocidos por los Bancos a los fines del crédito, y por las Bolsas y Mercados para los usos que les son específicos.

Creemos, pues, que han incurrido en la omisión porque las costumbres de aquel país les demostraban que no era necesario llevar a la mente de los hombres de negocios, por intermedio del libro, el convencimiento de las ventajas de una práctica mercantil de la que ya sabían sus excelentes resultados.

La calidad de este libro nos permite que lo recomendemos para todos aquellos que deseen iniciarse en el estudio de la especialidad contable que abarca la compleja rama de la intervención a las contabilidades.

MARIO FORNACIARI.

LEAGUE OF NATIONS. — Economic Intelligence Service. *Money and Banking, 1940-42.* — Geneva, 1942. Págs. 202.

Es notablemente meritorio el esfuerzo que cumple la Liga de las Naciones para proporcionar con regularidad sus habituales publicaciones económicas y financieras, a pesar de las circunstancias que hacen sumamente difícil la tarea.

Este volumen reúne el material que antes se daba en dos tomos y que corresponde, ahora, a las dos partes en que la publicación está dividida. En la primera, titulada "Resúmenes Internacionales de los Datos esenciales sobre las Monedas, los Bancos y las Tasas de Interés", se dan "en nueve cuadros los principales acontecimientos monetarios y bancarios de cincuenta países". En la segunda, titulada "Bancos Centrales y Comerciales: balances y cuentas de ganancias y pérdidas", "figuran las cuentas particulares de los Bancos Centrales y las cuentas globales de los Bancos Comerciales de cuarenta y cuatro países".

Para el estudio de las cuestiones monetarias, la publicación constituye la fuente más seria de información, y una de las más útiles, si se tiene en cuenta que en ella están contenidos los datos esenciales de la situación monetaria mundial y que los cuadros estadísticos están ilustrados con referencias a las reformas legislativas dictadas con motivo de la guerra.