

RESEÑA DE LIBROS

CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA, *Simposio de la Ciencia y la Tecnología en la Planeación del Desarrollo*, CONACYT, México, 1981, 429 págs.

El año 1979 se caracterizó por un gran revuelo en los círculos relacionados con el estudio y la política internacional sobre el desarrollo de la ciencia y la tecnología, en ocasión de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Ciencia y Tecnología para el Desarrollo que habría de celebrarse en agosto.

Varios eventos preparatorios tuvieron lugar, entre los que se cuenta el Simposio Internacional sobre Ciencia y Tecnología en la Planeación del Desarrollo celebrado en la ciudad de México en junio de ese año. Las ponencias de dicho Simposio han sido publicadas recientemente por CONACYT, y tanto su presentación como su contenido dan pie a interrogantes de interés, lo que tal vez constituya la contribución principal de la obra.

En primer lugar, en el orden meramente formal de la presentación del libro y según mi entender de las reglas del juego editoriales, resulta de mal gusto que el CONACYT-Ciencia y Desarrollo aparezcan en las portadas como autores-editores de la obra, siendo que la organización del Simposio recayó en el Dr. Víctor L. Urquidi y su patrocinio fue compartido por el Comité Asesor de las Naciones Unidas sobre la Aplicación de la Ciencia y la Tecnología al Desarrollo (ACAST), el Comité de las Naciones Unidas para la Planeación del Desarrollo (CDP), el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de las Naciones Unidas, la Secretaría General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Ciencia y Tecnología para el Desarrollo, y El Colegio de México, este último con la cooperación del CONACYT, tal como consta en la introducción. Dicho en breve, el CONACYT se apropia el crédito de una obra en la que su aporte principal parece resumirse al financiamiento de los gastos de edición.

En cuanto al contenido en sí, se presentan las veintiuna ponencias agrupadas en cinco apartados tal como tuvieron lugar durante el Simposio, precedidas por una declaración sumaria aprobada en la sesión plenaria y seguidas de un sexto apartado de conclusiones y recomendaciones. Propongo aquí un resumen muy general de las consideraciones principales que se repiten o destacan a lo largo de las diversas ponencias, sin pretender hacer la debida justicia a cada una de ellas en lo particular. Este resumen facilitará fijar la atención en los interrogantes fundamentales que se derivan de la obra en conjunto.

En el sentido más general, se trata de describir y analizar la relación en ambos sentidos entre el sistema ciencia y tecnología por un lado, y la planificación del desarrollo de países en vía de desarrollo por el otro. Esto es, por una parte se trata de dar respuesta a planteamientos acerca de cómo el método científico y técnicas específicas tales como la prospección y evaluación tecnológica, el análisis de sistemas, los centros de documentación, etc. pueden contribuir a la planificación del desarrollo y a la toma de decisiones relacionadas. Otros planteamientos se cifran sobre la planificación del desarrollo científico y tecnológico en sí mismo, de tal manera que se adecúen sus logros a las metas del desarrollo socio-económico-cultural.

A lo largo del conjunto de ponencias (y al margen de no pocas repeticiones y traslapes, como habría de esperarse) se identifican tres dimensiones fundamentales de la planificación del desarrollo científico y tecnológico: la dimensión temporal (corto-mediano-largo plazo), el espacio físico-económico de referencia (espacio internacional-nacional-sectorial), y los actores en el proceso con sus respectivos roles (el Estado-empresas transnacionales-empresas nacionales).

En ambos tipos de planteamientos se recogen ponencias que aportan elementos tanto descriptivos como analíticos, pero en la mayoría se da preponderancia a uno u otro nivel. El nivel descriptivo destaca muy particularmente en las ponencias que se refieren a la contribución potencial de ciertas herramientas o técnicas específicas a la planificación del desarrollo, así como en las que refieren las experiencias concretas de los programas recientes de planificación científica y tecnológica de México, Corea, y de la intervención de instituciones financieras de diversas naciones para impulsar el desarrollo tecnológico. En tales casos, la función de las ponencias es meramente informativa, mientras que la discusión de fondo se evita aduciendo la carencia de un marco teórico acabado que impide la adopción sin reservas de la planificación de la ciencia y la tecnología.

Otras ponencias, no obstante ser las menos, aportan algunos elementos para el análisis de los obstáculos que enfrenta la planificación científica y tecnológica (y para el caso, todo tipo de planificación) en el contexto de países en desarrollo que se rigen por la economía de mercado. Esta contradicción inherente entre los principios sobre los que descansan la planificación por un lado, y la organización económico-social de las economías de mercado por otra, debería haber sido analizada con mayor rigor pues, a mi entender, es la fuente de los conflictos primordiales que encerraba la temática del Simposio. En las palabras de uno de los ponentes, "si la planificación del desarrollo es meramente una moda pasajera o una llamada a la acción. . . (la planificación a largo plazo y las técnicas para la planificación científica y tecnológica) se convertirán en huéspedes subversivos, perturbadores e impertinentes" (Hodara, p. 78). Y aún más explícitamente, otro de los participantes argumenta que "el carácter capitalista del conjunto de la economía. . . convierte el estado en la única instancia que puede intentar una limitada planificación. La carencia de instrumentos para imponer objetivos, condiciones y plazos al sector privado al que hay que incorporar por estímulos, convierte a la planificación en un programa indicativo que define las metas generales pero sin alcance sobre los objetivos particulares" (Warman, p. 141).

Lamentablemente no se prestó mayor importancia a tales conflictos de fondo. Demasiado espacio se dedica a la interrelación entre científicos, tecnólogos,

planificadores y políticos, a la descripción de técnicas y a la depuración de conceptos que con diversas acepciones se emplean para definir estados futuros deseables (tecnologías adecuadas, satisfacción de necesidades básicas de los estratos más bajos, "autovalimiento" colectivo, evaluación y adaptación tecnológica, etc.), como si se hubiera tratado de evitar a propósito aludir al análisis de por qué tales estados deseables no se han propiciado en el pasado, lo que equivale a atribuir el estado de cosas presente a accidentes de previsión que no habrán de repetirse. Esto se refleja en el tono conciliador de las conclusiones y recomendaciones.

La sección de relatoría de las principales conclusiones y recomendaciones, no obstante aportar un considerable esfuerzo de síntesis, pasó por alto las áreas conflictivas para centrarse en un 'listado' largo y más o menos coherente de los temas de consenso. Por ejemplo, en alusión a la contradicción señalada antes, se resume que "(no obstante que) la planificación central del desarrollo ha demostrado ser efectiva (SIC) para moldear las condiciones macroeconómicas de la ciencia y la tecnología, lo ha sido menos para desarrollar el dinamismo innovador que se requiere a nivel micro". Y a renglón seguido se añade, "tal parece que las soluciones a este problema habrán de buscarse básicamente en el sistema de gestión administrativa y en los incentivos" (p. 407).

A fin de cuentas, no puede evitarse concluir con la impresión de que predomina el espíritu optimista como es común en reuniones internacionales de esta naturaleza, sobre todo por corresponder al grupo de reuniones preparatorias que habría de culminar con el fracaso de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Ciencia y Tecnología para el Desarrollo.

KURT UNGER

HERNÁNDEZ DE LA PORTILLA, ALEJANDRO, *Inflación y descapitalización*

Pocos fenómenos económicos han acaparado en forma tan obsesiva la atención de los teóricos, legisladores, gobernantes y empresarios contemporáneos como el de la inflación. La principal razón de ello emana por supuesto de la terca prevalencia de este mal económico en casi todas las naciones del mundo, pero ésta no ha sido la única causa. Los diversos orígenes que puede tener una situación de inflación, así como también sus múltiples consecuencias son objeto de acucioso estudio e interés por parte de los expertos en la materia. En esta escalada de investigación y análisis se sitúa el libro objeto de la presente reseña, *Inflación y Descapitalización* de Alejandro Hernández de la Portilla.

Por las razones expuestas:

"...no hay gobierno digno del nombre que deje de manifestarse inquieto y preocupado por el ascenso ininterrumpido de la espiral inflacionaria, así como por la ineficacia de las medidas destinadas a detenerla, ya que no ha sido posible impedir su nacimiento y desarrollo. Por ello, no ha faltado quien afirme, con apoyo en la historia, que la inflación es la enfermedad económica que

caracteriza a este siglo. Y yo agregaría, con igual fundamento, que la plaga inflacionaria es, sin duda, por sus devastadores efectos, la peor de nuestras calamidades públicas".¹

Son muchas las consecuencias negativas de la inflación. Previamente a la publicación de la Teoría General de Keynes en 1936, el análisis de esos efectos se concentró en el estudio de lo que podríamos llamar las consecuencias monetarias y redistributivas de la inflación. El fenómeno inflacionario significa, por definición, una alteración de la estabilidad monetaria, objetivo de toda política económica sana y responsable, ya que la estabilidad de los precios es un prerrequisito indispensable para un crecimiento económico continuo y sostenido.²

La inflación, por la incertidumbre que ocasiona en relación al valor futuro del dinero, falsea el cálculo económico, lo que inhibe el desenvolvimiento de las actividades económicas verdaderamente productivas, deteriora la propensión al ahorro y estimula la tesorización.

El dinero cumple, dentro de cualquier economía, las funciones clásicas de patrón de intercambio, común denominador de valor, acumulador de riqueza y elemento de los pagos diferidos. Sin embargo, si el nivel de precios avanza rápida y desordenadamente, el dinero deja de ejercer eficientemente las dos últimas de sus funciones, factor que explica en parte el por qué las etapas inflacionarias vienen acompañadas por un descenso evidente en el nivel agregado del ahorro de la comunidad. La inflación en suma, propicia la usura y las actividades económicas especulativas, prácticas improductivas, indeseables y que resultan a la postre claramente antisociales.

En realidad, si todos los precios durante la inflación se elevaran en forma paralela, las espirales inflacionarias perderían gran parte de sus consecuencias negativas en cuanto a los aspectos monetarios se refiere. Sin embargo, las alteraciones en el nivel de precios, por lo general, no inciden en forma equitativa y simultánea sobre todos los bienes y servicios disponibles en la comunidad. Debido a que algunos precios se elevan en forma más acelerada o antes que los demás, ciertos grupos económicos obtienen provecho de ese fenómeno en detrimento de los intereses de la mayoría. La falta de paralelismo en el ascenso continuo de los precios y de los ingresos, beneficia de modo específico a los intermediarios, que encuentran en dicha coyuntura "la mejor oportunidad para lucrar" sobre aquellos sectores "que sólo cuentan con ingresos fijos". Del proceso descrito resultan desplazamientos en la distribución del ingreso y de la riqueza nacional, "en beneficio de unos y en daño de los demás, con la exageración consiguiente de las desigualdades sociales".³

¹ Miguel Palacios Macedo, "Dos Documentos de Política Hacendaria Mexicana", en *Revista del Instituto Tecnológico Autónomo de México*, Verano de 1975, Núm. 7, p. 8, párr. 2.

² Richard Ruggles, "Summary of the Conference on Inflation and Economic Growth in Latin America", en Werner Baer e Isaac Kerstenetzky, *Inflation and Growth in Latin America*, New Haven: Yale University Press, 1964, p. 3.

³ Miguel Palacios Macedo, "Origen, Consecuencias y Remedios del Alza de los Precios Interiores", en *Problemas Agrícolas e Industriales de México*, enero-marzo de 1953, Vol. V, núm. 1, p. 156.

“La inflación es, por esto, un despojo para los que sólo cuentan con ingresos fijos y para los que no pueden vender sus productos a precios más elevados inmediatamente. De ahí que sean los trabajadores a sueldo o salario y los campesinos los primeros despojados. La reducción del poder de compra a su disposición, medida y representada por el alza de los precios, es un ‘ahorro forzado’, dicen los economistas, o un ‘impuesto extraordinario’ que se les cobra, con olvido de la justicia contributiva y desdén de la justicia a secas”.⁴

Es por lo anterior que se dice que la inflación entraña daños sociales, y que es capaz de acarrear los más serios trastornos políticos.

Los efectos sobre la balanza de pagos no son menos graves que las consecuencias redistributivas. Un país que experimenta una tasa de inflación superior a la de sus principales clientes internacionales, está condenado a sufrir la sobrevaluación continua de su moneda en los mercados cambiarios. Ello fomenta las importaciones e inhibe la exportación, empeorando las condiciones de la balanza comercial. A esto cabría agregar la emigración de los capitales libres que existen en el país, ya que los tenedores de esos capitales tienden a sustituir la moneda nacional por otra de valor estable, más escasa y más cara. Dicho proceso se acelera y se autoalimenta cuando las expectativas de devaluación cambiaria son cada día más verosímiles.⁵

Lo sucedido en México durante los últimos meses es un amargo recordatorio de lo acertado del anterior diagnóstico. Eventualmente una espiral inflacionaria que avanza sin cesar y una sobrevaluación creciente de la paridad, fuerzan a las autoridades monetarias a decretar la devaluación cambiaria. El resto de la historia es conocido, la crisis cambiaria desata una deflación interna; muchas empresas son obligadas a la quiebra o experimentan difíciles momentos para el logro de su recuperación. Ello disminuye la oferta agregada de bienes y servicios y agudiza el desempleo en la economía.

Los efectos en el lado real de la economía, o lo que es lo mismo sobre la producción, son también directos y evidentes. La razón más obvia de ello es que la inflación fomenta el consumo, ya que los individuos, bajo la expectativa de un nivel creciente de precios, tienden a desprenderse lo más rápidamente posible de su ingreso disponible. Esto consigue que se reduzca el ahorro que es el prerrequisito de la inversión, la cual es a su vez la llave para un desarrollo económico acelerado.

La inflación rara vez procede a un ritmo continuo y previsible; siendo lo más común que se desenvuelva en forma errática muchas veces asociada con la ocurrencia de acontecimientos políticos. La lucha en contra de esas variaciones implica, por lo general, un desperdicio de esfuerzo económico que en nada beneficia a la actividad productiva global. Las empresas emplean gran parte de su potencial directivo en predecir el desenvolvimiento futuro de los precios, en idear

⁴ Miguel Palacios Macedo, *op. cit.*, p. 160.

⁵ Harry G. Johnson, “Is Inflation a Retarding Factor in Economic Growth?”, en David Krivine, (ed.), *Fiscal and Monetary Problems in Developing States*, New York: Praeger, 1967, pp. 129-130.

formas de especulación y en protegerse contra los efectos de la inestabilidad y la incertidumbre, actos que en nada coadyuvan a las tareas genuinamente productivas.⁶

Lo anterior se conjuga con los problemas de balanza de pagos, lo cual colabora para que se distorsione aún más el proceso económico. Los problemas cambiarios y la escasez de divisas extranjeras conducen a los gobiernos a incurrir en políticas proteccionistas y controles cambiarios, que obstruyen la correcta asignación de los recursos productivos de la sociedad. Con ello la inversión tenderá a fluir hacia los sectores "protegidos", quizás industrias de sustitución de importaciones, que en general implican una producción cara e ineficiente.⁷

El mismo argumento es aplicable al caso de los servicios públicos y los bienes de consumo primario. Los dirigentes de un país inflacionario, ante la presión política de las masas, se pueden ver obligados a controlar los precios de los alimentos y subsidiar las tarifas de los servicios. Dichos controles tienden en primer lugar, a perturbar la asignación de los recursos, ya que la inversión se retraerá de los productos controlados, asegurando la escasez futura de los bienes esenciales. Además, el subsidio gubernamental generalizado obligará al gobierno a continuar incurriendo en amplios déficits presupuestarios, los cuales son por lo general la causa primera de las inflaciones que padecemos.

Con el transcurso del tiempo se ha venido a descubrir que los anteriores no son los únicos males del morbo inflacionario. La inflación también es causa de la descapitalización y eventual quiebra de las empresas, y ello se debe a que los sistemas contables universalmente aceptados y utilizados sólo operan eficientemente y arrojan resultados precisos en una situación de relativa estabilidad de precios. La causa de lo anterior es relativamente sencilla de explicar; el siguiente caso hipotético resulta agudamente ejemplificador:

Un capitalista compró un vagón de clavos. El importe de la venta que creyó haber realizado con ganancia, lo reinvertió en clavos del mismo tamaño y calidad, pero por la inflación, solamente pudo comprar medio vagón, pues los clavos subieron de precio. Vendido que fue el medio vagón, el dinero que sacó apenas le alcanzó para un tercio de vagón. Y a pesar de seguir vendiendo los clavos con buenas ganancias. . . según su contabilidad, no le quedó al final sino un clavo para colgar la cuerda con la que se ahorcó, (p. 170).

Las prácticas contables corrientes, que se sustentan en el sistema de "los costos históricos", requieren que tanto los activos fijos como los inventarios de las empresas, se registren y se mantengan en libros a los precios de adquisición, procedimiento que en épocas inflacionarias conduce a una infravaloración de los costos de la empresa y por lo tanto a la sobreestimación de las ganancias. Esto es lo que se ha venido a conocer como "el costo oculto de la inflación", ya que propicia que las empresas distribuyan como dividendos y participación de utilidades, ganancias que en realidad nunca se obtuvieron. Además, estas ganancias

⁶ Johnson, *op. cit.*, p. 129.

⁷ Graeme S. Dorrance, "The Effect of Inflation on Economic Development", en Baer y Kerstenetzky, *op. cit.*, pp. 53-56.

infladas también son base para la determinación de impuestos y fijación de salarios lo cual acelera tan perjudicial fenómeno.

Los nuevos procedimientos, que se aglutinan bajo el encabezado de "contabilidad para la inflación", requieren que tanto los inventarios como el activo fijo se registren a su precio de reemplazo y no a su valor de adquisición, para así tener siempre en libros una expresión actualizada del patrimonio de la empresa. De esa manera los cargos por amortización y depreciación de la maquinaria y equipo deben provenir de su "costo de reemplazo" o valor actual, lo mismo que el costo actual de los bienes vendidos.

Las consecuencias de emplear el método de "costos históricos" en épocas de inflación son graves. Al arrojar ganancias ficticias en las cuentas de los negocios que participan en la bolsa, confunde a los capitalistas que invierten por ese conducto y distorsiona el funcionamiento del mercado de capitales. Este asunto podría levantar un clamor público en contra de las empresas, al suponerse que éstas en realidad obtienen utilidades excesivas en sus operaciones, e incluso el sector público y el Congreso podrían verse inclinados a incrementar los impuestos para aumentar su tajada en dicha riqueza. Pero lo más lamentable y peligroso emanaría de las acciones de los propios negocios, ya que muchos de ellos estarían de hecho emprendiendo una liquidación paulatina al distribuir como dividendos, ganancias que de hecho nunca se devengaron. En 1980, la Bethlehem Steel en los Estados Unidos, entregó un dividendo de 1.60 dólares por acción, a pesar de que la empresa en realidad incurrió en una pérdida de 176 millones de dólares.⁸ Un estudio pionero realizado en 1977 demostró que en 73 empresas, el método de costos históricos infravaluaba el activo de las mismas en un valor promedio de 27.4 por ciento. Semejante diferencia arrojaba el dividendo por acción de la misma muestra de empresas cuando la contabilidad se efectuó bajo el método de costo de reposición en contraste con el de costos históricos.⁹ Otra investigación realizada también en los Estados Unidos para un grupo de 83 compañías en el año de 1980, demostró que la utilidad real había sido en promedio 40 por ciento menor que la proporcionada por las técnicas contables corrientes.¹⁰

Actualmente, (mayo de 1982) hace apenas dos años que en los Estados Unidos se decidió que las grandes empresas presentaran sus estados financieros anuales tanto en base al costo histórico como ajustados a la inflación corriente. La revista *Business Week* efectuó un estudio comparativo de ambos reportes para una muestra de 400 empresas en 35 sectores medulares de la economía norteamericana. El estudio arrojó que en el año de 1981, las ventas totales de la muestra experimentaron un crecimiento nulo y los ingresos totales fueron la mitad que los indicados por la contabilidad tradicional.¹¹ (Consulte el Cuadro 1.)

⁸ "By the Numbers: Accounting for Inflation", *Time*, April 13, 1981, Vol. 117, No. 15, p. 55.

⁹ "Statistical Spotlight: the Hidden Cost of Inflation", *Forbes*, June 12, 1978, pp. 107-110.

¹⁰ "By the Numbers. . .", *op. cit.*

¹¹ "Inflation Scoreboard: How 400 Companies Really Performed in 1981", *Business Week*, 3 de mayo de 1982, pp. 52-62.

CUADRO 1. Estados Unidos de Norteamérica

Ajuste de las ganancias anuales al crecimiento de la inflación.*
(Cifras presentadas como porcentajes sobre utilidades en
base al costo histórico.)

<i>Industrias mejor libradas</i>		<i>Industrias peor libradas</i>	
1. Publicidad, T.V.	82%	1. Camionera	27%
2. Petróleo	80%	2. Tanques y recipientes	21%
3. Aeronáutica	76%	3. Materiales de Construcción	14%
4. Entretenimiento	75%	4. Papel	10%
5. Bebidas	71%	5. Alimentos	8%
6. Farmacéutica	71%	6. Transporte aéreo	Pérdida
7. Herramientas	70%	7. Automotriz	Pérdida
8. Restaurantes y Hoteles	69%	8. Bienes raíces	Pérdida
9. Maquinaria Especializada	65%	9. Acero	Pérdida
10. Maquinaria en General	64%	10. Hule y llantas	Pérdida
11. Tabaco	64%		
Promedio para el total de la Industria		46%	

* Ajuste de los costos en base al índice de precios al consumidor. Los costos incluyen depreciación y costo de lo vendido.

FUENTE: *Business Week*, 3 de mayo de 1982, p. 52.

Las cuestiones descritas constituyen la temática del libro que aquí presentamos. El tratado se integra de dos partes; la primera de ellas, que abarca 7 de los 26 capítulos, realiza una reseña teórica, analítica y empírica del problema económico de la inflación. La verificación histórica de los planteamientos doctrinales de los capítulos 1 y 2 se construye en base a la casuística inflacionaria de los Estados Unidos y México.

En la segunda parte del volumen —que absorbe el resto de los capítulos— el autor entra propiamente en materia. Su título describe con precisión el contenido: "Historia, teoría y dinámica de la información financiera en medios inflacionarios". De particular interés resulta la narración sobre la evolución histórica de dichas técnicas. El acontecimiento arranca al parecer en los Estados Unidos de Norteamérica entre los años 1896 y 1925, cuando los contadores de aquel país se alertan sobre la necesidad de adaptar los métodos contables a la escalada inflacionaria. Sin embargo, un suceso histórico de relevancia interrumpe dicha evolución: la recesión económica de 1929. Con la deflación la técnica de costos históricos no sólo recupera el lugar perdido, sino que la implantación de los nuevos procesos había dado lugar a inmorales y distorsionantes manipulaciones financieras. Por medio del costo de reposición algunas empresas habían inflado su capital con el objeto de obtener una mejor cotización de sus acciones en la bolsa (p. 128).

No es sino hasta finales de los treinta en que en Holanda se modifica y vuelve a utilizarse el método de los costos de reposición (p. 129). En México se logra un significativo avance en 1954, cuando con motivo de la devaluación de ese año, el gobierno aprueba, para efectos fiscales, la revaluación contable de los activos fijos. "Esto equivalió oficialmente a un abandono parcial y temporal del método de costo histórico en nuestro país" (p. 133). Este avance se apoyó de manera importante en la ponencia que en representación de México presentó el autor en la 2a. Conferencia Interamericana de Contabilidad en México, 1951, la cual fue considerada como la mejor entre las presentadas ante ese foro.

Con todo, el gran renacimiento no ocurre sino hasta los setenta, el decenio de la gran inflación mundial. En enero de 1973, en Inglaterra, el Accounting Standard Steering Committee publicó el proyecto intitulado "Accounting for Changes in the Purchasing Power of Money", que levantó gran polémica. En febrero de 1974 la Comisión Especializada de la Comunidad Económica Europea emitió su segundo dictamen sobre el tema, al cual le siguió la integración del famoso Comité Sandilands que redactó el volumen "Inflation Accounting". En México el IMEF, en noviembre de 1978, publicó el ensayo "Método de Ajuste Integral por Cambios en el Nivel General de Precios" (pp. 137 y 141).

En general, las técnicas de la contabilidad para la inflación emanan de dos enfoques distintos. El primero de ellos llamado Poder General de Compra (PGC) descansa en el principio de que las partidas de activo y de inventarios deben periódicamente ser actualizadas en base al índice general de precios. El segundo, que se puede denominar Costo de Reposición o Costo de Reposición Actual, proviene de plantear que los activos deben aparecer en libros a su precio o valor de reemplazo. Esta última corriente, que es a la fecha la que mayor potencial futuro parece mostrar, incluye sistemas como el de Contabilidad de Costo Actual (CCA) o Valor de Uso para el Negocio (VUN). Aun cuando el autor reconoce la utilidad del método de Costo de Reposición, el mismo se inclina por el procedimiento de Valor para el Negocio el cual define de la siguiente manera:

El "valor para el negocio" de cualquier activo perteneciente a la compañía es la pérdida que ésta sufriría si fuera privada de tal activo. En la mayoría de los casos esta pérdida equivale a la cantidad que le costaría a la compañía reponer el activo en su condición existente. Por lo tanto, generalmente será apropiado valorar los activos en el balance a su costo de reposición actual (menos la depreciación cuando haya lugar) llevando la diferencia a la cuenta que sugiere que se llame "complemento al capital por depreciación monetaria". Sin embargo, si el valor económico o el neto de realización son superiores al de reposición, se escogerá entre los dos primeros el mayor. Por valor económico se entiende el valor neto actual de todas las ganancias futuras esperadas de la posesión del activo.

La evolución de las citadas técnicas ha sido lenta y gradual así como también ha resultado su aceptación e implantación final. Sin embargo, en países como México, con un alto índice inflacionario ya es urgente que se tome una decisión definitiva sobre el asunto (p. 148).

La lentitud y dificultad con que ha tropezado la aceptación de las nuevas técnicas, constituye un complejo de intereses creados y conservadurismo. En ello ha

intervenido cierto atavismo anticuario de los propios contadores, que se han mostrado reacios a aceptar la introducción de métodos contables novedosos y renovadores. No obstante, la máxima resistencia ha provenido de los sectores y personas afectadas por la citada renovación técnica-contable. En este apartado se incluye a los administradores profesionales, ejecutivos o "managers", los cuales interpretan un nivel de ganancias notable, como un indicador de su éxito gerencial al frente de las empresas. Un ajuste hacia abajo en la utilidad del negocio como resultado de la contabilidad para la inflación, sería en principio potencialmente atentatorio a sus intereses. El mismo argumento operaría para los propios empresarios, que gustan de ver ganancias sobresalientes en sus hojas anuales de pérdidas y ganancias. Los sindicatos también se opondrían a la citada renovación contable, ya que una ganancia deflacionada disminuiría su participación en las utilidades de los negocios. Por último, algunos contadores también antagonizan los anteriores desarrollos, en función de su temor y molestia a estudiar los nuevos sistemas para actualizar sus conocimientos.

Sin embargo, la necesidad, a estas alturas, de incorporar las nuevas técnicas a la empresa, debe parecer evidente. Esto se afirma, no sólo por el prurito progresista de que se desarrollen las artes liberales como la contabilidad, o por la premura insoslayable de disponer de técnicas contables eficientes, tanto para épocas de estabilidad como para períodos con un crecimiento acelerado en los precios. La importancia de una medida semejante proviene de la propia persistencia del aludido mal: todo hace indicar que la inflación ha arribado para permanecer por largo tiempo.

Los últimos decenios de este siglo han contemplado la futilidad e ineficacia de los programas y las medidas de estabilización; la causa que quizá haya colaborado en mayor medida al desprestigio contemporáneo de los profesionales de la economía. Tal vez, como dice Gabriel Zaid,

... los economistas no toman en cuenta que en las ciencias sociales puede haber saberes asimétricos: de saber que ciertas causas producen ciertos efectos, no necesariamente se sigue que lo contrario a esas causas produzca lo contrario a esos efectos. Supongamos que se le entregue a los economistas una economía estable, con el encargo de producir una inflación. No hay duda de que, para este efecto, saben muchísimo y hasta disponen de una gran variedad de métodos científicos para llegar a su objetivo. Pero si, a continuación, les pedimos que produzcan el efecto contrario, resulta que su saber es asimétrico: no hay ninguna seguridad de que baste con aplicar lo mismo, al revés, para acabar con la inflación que produjeron.¹²

EDUARDO TURRENT DÍAZ

¹² Gabriel Zaid, "La Ciencia Fracasada", *Vuelta*, Vol. 4, Núm. 4, abril de 1980, p. 49. Ver también "The Unsuccessful Science", *The Economist*, December 29, 1979, p. 41.

ROBLES, GONZALO, *Ensayos sobre el desarrollo de México*
Banco de México, S. A.; Fondo de Cultura Económica, 1982, 409 pp.

La historia y el desplazamiento estructural (que es un género de ecología) de las ideas económicas latinoamericanas constituyen disciplinas jóvenes. Se recordarán los ensayos exploratorios de Lestard en Argentina¹ y de Jesús Silva Herzog en México² que encontraron huellas significativas. Ambas obras son referencias indispensables; demuestran que al lado de copias algo mecanicistas de los clásicos europeos se produjeron tendencias a una reflexión original. Un recuento más reciente y específico le pertenece a Fernando Cardoso³ quien, preservando la semiótica ambivalente de muchos organismos regionales, intenta probar la particularidad de las primeras ideas cepalinas. Para ello se vale de una metáfora francamente ecológica: en el movimiento geográfico, las ideas mudan sustancia y audiencia. Esta dinámica migratoria no es, por cierto, novedosa; las revoluciones liberales y los nacionalismos que tomaron cuerpo en Europa exhibieron contornos desiguales en cada circunstancia geosocial. El ensayo de Cardoso, aunque meritorio en muchos aspectos, suscita graves interrogantes metodológicas y bibliográficas, como he tratado de demostrar en otra parte.⁴ Es también, sin embargo, lectura obligada. Y en fin, cabe subrayar el análisis de V. L. Urquidí⁵ que representa un melancólico contrapunto de esperanzas y resultados en torno a los patrones de desarrollo que se han materializado en la región, sin alcanzar resultados alentadores. Hace Urquidí una introspección de sus propias experiencias tratando de atisbar alguna luz en el túnel. Algo anda mal por estos lados si toda idea económica y social se estrella contra escollos que parecen insuperables.

Todos estos precedentes están modelando una historiografía de los conceptos pertinentes al desarrollo latinoamericano. Tarea indispensable si se pretende lograr alguna perspectiva. Lo peor que se puede hacer es incurrir en una nostalgia escapista por los tiempos idos, o vocear lamentaciones por lo que se pudo forjar y quedó a mitad de camino.

En estos señalamientos preliminares inscribo la estupenda colección de ensayos escritos por Gonzalo Robles. Poseen una frescura abrumadora. Encontré en ellos momentos de originalidad y un sentido sobresaliente del orden en materia de diagnóstico económico y de directrices políticas. Y nótese que fueron escritos en su mayoría en los años cuarenta y cincuenta, es decir, en el alba del pensamiento económico latinoamericano moderno que deja atrás a panfletos ingenuos y casi parroquiales.

¹ G. H. Lestard, *Historia de la evolución económica Argentina*, Bernabé y Cía. Buenos Aires, 1937.

² J. Silva Herzog, *El pensamiento económico en México*, FCE. México, 1947.

³ F. Cardoso, "La originalidad de la copia", *Revista de la CEPAL*, 2, 1977.

⁴ Aludo a mi estudio sobre los orígenes del pensamiento de Raúl Prebisch, en preparación. Sólo daré un ejemplo: Cardoso omite mencionar al texto de A. O. Hirschman, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, University of California Press, 1945, texto que abrió cauce a diversas vertientes de las teorías de la dependencia. Se trata de un *lapsus* bibliográfico intrigante.

⁵ Víctor L. Urquidí, "Cuestiones fundamentales en la perspectiva del desarrollo latinoamericano", *El Trimestre Económico*, . . .

Me concentraré en tres variaciones temáticas en las que, a mi juicio, Robles hace aportes significativos en el marco de su circunstancia generacional. Y adelante: sin este escrito apenas se puede ponderar la evolución de las ideas económicas en América Latina desde la última guerra.

Era Gonzalo Robles un costarricense que nació en Cartago; en su temprana adolescencia, se estableció en Guadalajara. Más tarde recibiría la ciudadanía mexicana. Durante breve periodo —conforme a la noticia biográfica que entrega Emilio Alanís Patiño en el preámbulo— fue Director General del Banco de México (1935), institución que sirvió más adelante, como modesto asesor, hasta sus últimos años. Viajero fervoroso, Robles visitó Rusia pocos años después de la revolución de octubre. Conoció al eminente biólogo Vavilov y al Ministro de Educación Lunacharsky, quienes a la sazón vivían y experimentaban proyectos innovadores. Luego se tendería una cortina de intolerancia, especialmente bajo el dictado de Lisenko. Robles absorbe estas experiencias inéditas y trata de aplicarlas, con los ajustes necesarios, a México. Recibe, por añadidura, la influencia de Keynes quien enriqueció su formación de ingeniero preocupado por los recursos físicos, humanos e institucionales que posibilitan el crecimiento sostenido. Un sincretismo ordenado impregna hondamente a sus textos.

El primer asunto que avivó el interés de Robles fue la evolución de “los pueblos atrasados”, nomenclatura en uso en los cuarenta. Robles ya había tomado parte en la Comisión de las Sociedades de las Naciones que estudió, en 1932, el problema de las materias primas. En mayo de 1950, invitado por las Naciones Unidas, Robles delineó una fina caracterización de la estructura y la dinámica económicas de estos pueblos. Ya se refiere aquí a las tensiones entre los *Haves* y los *Have Nots* (p. 91), que se agravaron en el andar del tiempo. Confiesa en este ensayo que los problemas genuinos de América Latina *no* se conocen (p. 98); que el crecimiento de los países carece de “empalmes, ramales y nexos intersectoriales” (p. 101), y que la producción se dirige a artículos sencillos, de escaso impacto tecnológico y social (p. 103). Los países atrasados se limitan a “ubicuidades” —dice—, término que derivó de Alfredo Weber. La alusión a este sociólogo, quien, en contraste con su hermano Max, no generaba eco entre los economistas de aquella generación, testimonia la apacible erudición de Robles.

Por otra parte, este autor anticipa las deseconomías inherentes a “una ancha corriente de migración interna” (p. 96) y los efectos contraproducentes de la ayuda internacional (p. 114). Dos señalamientos que más tarde serían “reinventados”. Robles también apunta que estos países “atrasados” no podrán liberarse sin la “autoayuda” (p. 116) y sin que se corrija la desigual distribución del ingreso y la estrechez de los mercados (p. 150). Robles identifica escollos a una acumulación sustantiva de capital, tópico que dos años más tarde elaboraría Nurkse. Pero no se constriñe al diagnóstico: enuncia un programa de acción (p. 108) que, si entonces hubiera sido atendido, muchos despropósitos se habrían evitado. Con el mismo espíritu ordenador y analítico, Robles propone directrices a los organismos internacionales (p. 152ss.) y un programa de estudios sobre la economía mexicana (p. 164). Desafortunadamente, estas recomendaciones cayeron en el vacío.

La segunda preocupación de Robles fue la industrialización. Entendió bien rápido que ésta podría gestar compensaciones a ciclos exógenos depresivos. Sin

embargo, Robles no se sustrajo a la influencia del “desarrollo equilibrado”: “México debe ser minero, agrícola e industrial simultáneamente” (p. 297), dirá en un texto escrito en 1960. Entonces no captó las ventajas relativas del incrementalismo y de los desbalances inducidos, tema que Hirschman y otros desarrollarían. Pero tenía clara percepción de los obstáculos que entorpecían la diversificación productiva. Ya en 1943, en una conferencia que publicó en las célebres páginas de *Jornadas*, Robles subrayó que los países avanzados no tendrían un interés acendrado en la industrialización de los rezagados. Habría una lucha por las materias primas y los mercados” (p. 30), lucha movida por la exportación competitiva de capitales desde las metrópolis. No cita ni a Luxemburgo ni a Schumpeter, pero el ascendente de ambos es perceptible. Añade: “en la división internacional del trabajo han surgido dos categorías de naciones: los productores de materias primas y los consumidores de ellas, que las transforman” (p. 32). Para atenuar las incidencias adversas de esta división, los países deben industrializarse de una manera racional y orgánica (p. 31). El conocimiento y la explotación de los recursos naturales son requisitos insoslayables en este empeño. Y en este mismo texto y año, Robles advierte contra los peligros de un avance económico fincado en el petróleo (p. 38), “recurso fugitivo” que puede dañar el despliegue industrial. Por lo demás, la industrialización no tomará vuelo si las políticas de financiamiento público no se ajustan a sus requerimientos y si los efectos hacia atrás y hacia adelante [que él llama, con intrigante metáfora, “afinidades de añoranza” (p. 54)] no se aprecian debidamente.

Claro es —agrega— si la renta nacional permanece baja y mal distribuida poco se puede hacer en favor de la industrialización. Para salir del estancamiento relativo es menester trazar políticas de largo plazo (p. 59) y acudir a la planificación. Pues “una planeación auténtica de la economía no es una amenaza” (p. 129).

En un ensayo posterior (1955), que recoge la influencia de la CEPAL (p. 256, nota 5), Robles insiste en la necesidad de la planificación continua como herramienta útil para romper el círculo del atraso. Reconoce allí las ambivalencias del “efecto demostración” y apunta que el ahorro forzado, inducido por el alza de precios, sólo “extrema la desigualdad de los ingresos” (p. 249). En este orden de ideas, sugiere un guión para investigaciones futuras, que aún debe cumplirse. En ese esquema se encuentran lineamientos precisos de lo que la CEPAL denominaría el “desarrollo hacia dentro”.

La tercera variación temática es el progreso técnico. Como ingeniero, Robles tenía una viva inquietud por este asunto. Mucho antes de que Solow y Mansfield sistematizaran el peso de la tecnología como factor de producción y de competitividad, Robles señaló (1944) la importancia de esta variable. Recuerda a Andrés del Río y lamenta que su primera ferretería en Coalcomán no haya tenido seguidores; también subraya que fueron inorgánicos, aunque meritorios, los empeños empresariales en Monterrey (1900). Pero la tecnología quedó al margen del cálculo económico. En 1952 regresó a esta preocupación. Con enterada plasticidad, Robles dice que las técnicas se asemejan a la Ley de Mariotte: “convierten recursos actuales en potenciales, economizan y conservan, desdoblán y diversifican” (p. 193). Y un poco más tarde (1955) reclama ostensiblemente una política tecnológica (p. 276) a fin de lograr una genuina integración productiva. Otro anticipo sorprendente.

Las deficiencias profesionales de Robles fueron en gran medida comunes a su generación: aunque lector empedernido, Robles apenas reconoce deudas intelectuales; no le saca provecho a la naciente contabilidad social; y descuida lamentablemente las contribuciones hechas por Haberler y Tinbergen (entre otros) a los ciclos económicos. Se le escapó —como a muchos— las notables contribuciones de Germán Bernácer (1923), español que se le adelantó a Keynes y a quien D. H. Robertson trató de rendirle tributo en diferentes ocasiones. Era Robles, sobre todo, un ingeniero que escudriñaba selectivamente las ideas económicas que se avenían a su circunstancia. Si no alcanzó renombre fue por modestia. No buscó tribunas ni aplausos. Prefirió la conversación amable. He aquí la clave —al menos parcial— del hecho de que sus ideas y previsiones no pasaran los límites de amigos y de profesionales allegados al Banco de México. El sólo pretendía “repartir equitativamente los bienes amables de la existencia” (p. 406). Pero ya es hora de inscribir su obra en el análisis comparativo del pensamiento económico latinoamericano.

JOSEPH HODARA
El Colegio de México

BOON, GERARD K, *Technology transfer in fibres, textil and apparel*. Sijthoff & Noordhoff, 1981, Alphen aan den Rijn, The Netherlands. 581 pp.

La industria textil, una de las más antiguas y tradicionales, sufrió en las últimas décadas un proceso continuo de innovaciones técnicas. Materias primas, procesos, máquinas y equipos fueron y continúan siendo sustituidos, con profundos impactos en la productividad, nivel de empleo e ingreso de las poblaciones, sobre todo en los países en desarrollo.

La mayor parte de los trabajos publicados en este respecto se refiere a la elección de tecnologías alternativas, en el nivel de las empresas. Sin embargo, ha sido poco estudiada la problemática de la transferencia de tecnología, en particular aquella que se efectúa fuera de los canales de transferencia de las corporaciones transnacionales. El objetivo de esta obra de Boon es analizar de forma amplia la oferta internacional de la tecnología utilizada en el sector textil, en todas las fases de la producción, desde el hilado hasta el tejido, la texturización y el acabado.

Buscando identificar los principales surtidores de tecnología en el mercado internacional, el autor desarrolla un amplio análisis de sus programas de R + D (investigación y desarrollo), de sus líneas de producción y de su estrategia de *marketing*. Además, discute críticamente la tesis del tratamiento desigual de compradores, o sea, las empresas establecidas en los países del Tercer Mundo recibirían tecnología menos avanzada, y por lo tanto, menos eficiente, que aquellas situadas en los países desarrollados. La transferencia de tecnologías de libre acceso, así como aquellas que constituyen el monopolio de las corporaciones multinacionales y de las empresas de ingeniería y consultoría es sometida a un análisis crítico, con base en datos empíricos recopilados en las empresas de la industria textil de Colombia y México, por equipos locales de investigadores. El

plan y los resultados de este proyecto de investigación internacional son relatados en los diez capítulos de esta obra, lectura ciertamente indispensable para estudiosos y dirigentes de la industria textil.

Conforme señala el autor, en la Introducción, sus objetivos son más prácticos y pragmáticos, buscando captar la realidad de los mercados de tecnología, a través de la clasificación y análisis sistemáticos de informaciones, sin recurrir necesariamente a la teoría. Este tipo de enfoque no implica, necesariamente, descripciones superficiales.

El análisis de los *paquetes* de tecnología, realizado por el autor, es dinámico, buscando referir su contenido a variables culturales, políticas y socioeconómicas, presentes en los mercados estudiados. Trascendiendo los aspectos meramente técnicos del problema, la discusión es llevada tanto en el terreno de la división internacional del trabajo como en el de las posibilidades de desarrollo de tecnologías más "apropiadas" por los países del Tercer Mundo. Hipotetizando la naturaleza de la tecnología como mercancía, que sigue las mismas leyes de todas las mercancías en el sistema capitalista, cuya optimización está basada en sus precios relativos, son enfocados aspectos referentes a la política —explícita e implícita— de tecnología, oponiendo las influencias institucionales y políticas a los principios de la teoría económica neoclásica.

En el capítulo dos —Tecnología "apropiada"; su elección y transferencia— son examinados los varios factores condicionantes de la producción, la estructura del consumo y el grado de competencia en el mercado de tecnología, así como el papel del poder público, a través de planes y directrices de incentivos fiscales y tributarios a la industria y a las exportaciones.

La dependencia tecnológica de los países del Tercer Mundo es señalada y documentada con miras a los *paquetes* tecnológicos de escalas de producción poco apropiadas, intensivas en capital, cedidos frecuentemente mediante contratos que contienen cláusulas restrictivas e inhibidoras del desarrollo de tecnologías alternativas. Las tensiones y la inestabilidad en las relaciones entre países desarrollados y en desarrollo resultantes de esa división internacional del trabajo "perversa" serían superadas por una mayor diseminación de informaciones sobre tecnologías alternativas, mejorando los mecanismos de transferencia de tecnología a fin de atender a las necesidades básicas de las poblaciones y estimulando su capacidad creativa.

Este tema es desarrollado con mayor detenimiento en el capítulo tres —Tecnología futura— una variable dependiente. Partiendo de un análisis crítico del concepto "progreso técnico", son señalados sus aspectos privado y social y sus efectos contradictorios en países con grandes problemas de subempleo y desempleo. A través del análisis de los objetivos privados y públicos de la innovación tecnológica y sus implicaciones económicas, sociales y políticas se hace patente la necesidad de establecer directrices para el desarrollo científico-tecnológico en el nivel del poder público y de sus decisiones políticas y económicas.

En los capítulos cuatro, cinco y seis, el autor trata sucesivamente del mercado de tecnologías para poliéster y las condiciones de la oferta; de la elección de tecnología en la industria textil y de la oferta internacional de tecnología textil. La descripción minuciosa de los procesos técnicos, equipos, materias primas y sus respectivos mercados es enriquecida por un análisis que enumera las filiales de las

empresas multinacionales productoras de hilos sintéticos y establecidos en los principales países de América Latina (Argentina, Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela).

En el capítulo sobre las innovaciones tecnológicas en la industria textil, desde la década de los cincuenta son destacadas las tendencias hacia la automatización, culminando con la introducción de equipos con dirección numérica. También en esta parte, son presentadas informaciones estadísticas sobre la difusión de máquinas y equipos en diferentes países, el consumo de diversas materias primas y los cambios en la capacidad de producción instalada, con sus impactos en el nivel de empleo.

Los mercados de tecnología para la industria textil en Colombia y en México son analizados en el capítulo siete y los datos presentados constituyen la base empírica en que son fundadas las inferencias y conclusiones del estudio, resumidos en el último capítulo.

Por la riqueza de las informaciones presentadas, por la metodología rigurosa adoptada tanto en la recolección y ordenación de los datos, como en su análisis e interpretación, la obra de Gerard K. Boon constituye un marco importante en el campo de las investigaciones sobre innovación tecnológica y sus consecuencias en los países en desarrollo. Para los empresarios y técnicos que enfrentan diariamente los problemas más diversos, desde la adquisición de nuevas máquinas hasta la competencia de las multinacionales y su dominio de los mercados, inclusive el de materias primas, el libro es obligatorio. Finalmente los técnicos y científicos que están involucrados en investigaciones y desarrollo de nuevos procesos y productos, así como aquellos que actúan en los órganos gubernamentales dedicados a la política científico-tecnológica, encontrarán en esta obra un sinnúmero de sugerencias e informaciones pertinentes, de cuño práctico y teórico, para su trabajo.

HENRIQUE RATTNER

*Escuela de Administración de Empresas
de San Pablo, Brasil, de la Fundación
Getulio Vargas.*

BOON, GERARD K, *Technology and employment in footwear manufacturing*, Holanda, Sythoff and Noordhoff, 1980, 232 pp.*

El espectro del desempleo amenaza, también, a los países en desarrollo, donde sus efectos devastadores se vienen sobreponiendo a los problemas endémicos causados por el subempleo, baja productividad y por la distribución marcadamente desigual del ingreso. A partir de estudios y diagnósticos efectuados por consultores y técnicos de la Organización Internacional del Trabajo, unánimes en señalar la débil capacidad generadora de empleos productivos, aun en los países en desarrollo más industrializados, fue lanzado el Programa Mundial del Empleo (World Employment Program) como contribución de la OIT a la Segunda

Década de Desarrollo de las Naciones Unidas. Posteriormente, en 1976, fue organizada la Conferencia Mundial sobre el Empleo, en cuyas recomendaciones constaba que. . . “estrategias y planes nacionales de desarrollo deben incluir como objetivos prioritarios la promoción de empleos y la satisfacción de las necesidades básicas de las poblaciones en cada país”.

El libro del profr. Boon sobre “Tecnología y empleo en la industria del calzado” representa un eslabón importante en una serie de estudios de caso sobre ramas industriales específicas, realizados por la división tecnológica del Programa Mundial del Empleo de la OIT (Organización Internacional del Trabajo).

En los estudios sobre los impactos de la tecnología moderna, la rama de la producción del calzado reviste interés especial, dados sus procesos, tradicionalmente intensivos en mano de obra, por un lado, y la característica de bien de consumo esencial de sus productos, por otro. Para países con excedente de mano de obra desempleada o subempleada, y por lo tanto de baja remuneración de los asalariados semi o no calificados, el desarrollo de las actividades industriales con elevada proporción de mano de obra por unidad de capital invertido, podría representar una ventaja comparativa, en las relaciones comerciales internacionales.

La obra de Boon, aunque no se concentra exclusivamente en las dimensiones y problemas internacionales, contiene, también, un capítulo en que son analizados y comparados los costos del trabajo y la respectiva productividad de la industria del calzado, en varios países desarrollados y en desarrollo. Es un hecho sobradamente conocido que, en esta última década, algunos países en desarrollo, con salarios relativamente bajos, tales como México, Brasil, Corea del Sur, aumentaron significativamente sus exportaciones de calzado, de cuero y sintéticos, para los mercados norteamericano, europeo occidental y aun para la U.R.S.S.

Esta conquista de nuevos mercados para productos industrializados de los países en desarrollo se hace posible gracias a su ventaja comparativa en los costos de mano de obra, cuando compiten con similares elaborados en los países industrializados. Siguiendo un raciocinio neoclásico, el autor sugiere que modelos de calzado más simples deberían ser producidos en los países en desarrollo, cuyos salarios son más bajos. Este desplazamiento de la producción desde los centros más industrializados para los países periféricos, aunque en vías de industrialización, permitiría generar más empleos e ingreso de éstos, al mismo tiempo que contribuiría a la elevación del poder adquisitivo real en los países subdesarrollados, con altos salarios. Calculando las repercusiones de las exportaciones de calzado brasileño para los E.U.A sobre el nivel de empleo, el autor señala que los aumentos son mayores en el número de empleos creados en Brasil si se comparan con las pérdidas de lugares de trabajo, numéricamente bien inferiores en los E.U.A. No obstante, esos cálculos no llegan a convencer, por omitir el valor agregado de los salarios perdidos por el obrero norteamericano, que ejerce presiones políticas en el Congreso, a fin de inducir medidas proteccionistas para la industria nacional. La liberación del comercio mundial, considerada condición esencial para la expansión del empleo en los países en desarrollo, ha sufrido restricciones crecientes, en un clima general de recesión y de preocupación, en los países industrializados, que transfiere la carga de la crisis económica internacional para los países económica y financieramente más débiles.

Sin embargo, el libro está principalmente concentrado en el papel de la tecnología y sus impactos, en el nivel de la empresa individual y de la rama industrial. El autor busca documentar sus proposiciones y fundamentar sus inferencias y análisis en una vasta recolección de datos empíricos, minuciosamente comparados, tabulados, analizados e interpretados. Aunque la rama del calzado constituye el objeto de estudio, el análisis está centrado en la selección de técnicas y productos-insumos de producción, en una preocupación evidente por definir y caracterizar una tecnología "apropiada" para la producción del calzado. En los ocho capítulos de la obra, acompañados de varios anexos metodológicos, el autor conduce de forma sistemática y extremadamente bien documentada su estudio, desde la definición de los objetivos, del ámbito y de la organización de la investigación, en el capítulo uno, hasta el resumen y las conclusiones, en el capítulo ocho. En el capítulo dos, versando sobre la metodología, los conceptos y datos de la investigación, es explicitado el método de DOS (descomposición, optimización y sensibilidad) —concebido como instrumento de contraste del comportamiento buscando la optimización en la combinación de los recursos productivos. La operacionalización se hace a través del uso de tres elementos metodológicos: la descomposición de las operaciones en unidades básicas; un análisis de la optimización de los recursos empleados, y un análisis de la sensibilidad, que revela las variaciones en cada uno de los parámetros relevantes.

En el capítulo tres, es presentado el inventario completo de las técnicas y procesos utilizados en la fabricación del calzado, y su evolución en las últimas décadas, en busca de una reducción de los costos, mediante una combinación óptima de los factores capital y trabajo, variando de acuerdo con el tipo de calzado.

Los capítulos cuatro y cinco ofrecen valiosas informaciones y datos recolectados, respectivamente, en empresas de la industria del calzado en España y en México. Describiendo y analizando, sucesivamente, la estructura de la producción en las pequeñas y medianas empresas, y su comportamiento y potencial tecnológicos, el autor concluye que esas empresas artesanales, aunque de indudable importancia para el mercado de trabajo, no realizan una combinación óptima de técnicas y recursos, por el hecho de que su mercado está protegido contra la competencia extranjera por las altas tarifas aduanales, lo que no estimula el aumento de la productividad y la selección de técnicas más eficientes.

En el capítulo seis, son presentadas informaciones recolectadas en una empresa multinacional, productora de calzado, y en una de sus subsidiarias localizada en un país en desarrollo, así como el resultado de entrevistas realizadas en otra empresa multinacional productora de máquinas, equipo y tecnología para la industria del calzado. Los datos obtenidos ilustran la capacidad de las empresas multinacionales que actúan en esta rama, de adaptarse a las condiciones locales referentes a la demanda y la consiguiente "Product and technology mix", el modo de operación y sus efectos sobre el nivel de empleo.

Los aspectos y problemas más generales de la industria del calzado, tales como los costos de producción comparativos, mayormente los costos de la mano de obra, su productividad y su impacto en términos de la división internacional del trabajo son sucintamente analizados en el capítulo ocho, culminando en un conjunto de consideraciones sobre el progreso técnico y la dependencia tec-

nológica, responsabilizando a esta última por la pobreza y el atraso en los países del Tercer Mundo.

Aunque sujeto a la polémica en varias de sus proposiciones, tales como el énfasis en la liberación del comercio internacional como condición de optimización de los recursos productivos, incluso de la tecnología, o la insistencia en la búsqueda de un comportamiento tecnológico "racional" de los empresarios, a partir de la premisa implícita de un mercado de competencia perfecta, mientras que en la realidad, los mercados en prácticamente todas las ramas están oligopolizados y controlados por grupos multinacionales, el libro de Gerard K. Boon representa una obra que, por la actualidad de su contenido, la originalidad de su enfoque y por la seriedad y competencia de sus análisis cualitativos y cuantitativos, debe figurar en los estantes de todas las bibliotecas de las universidades y centros de investigación, empeñados en estudios de política y administración de tecnología, así como de las empresas en la rama del calzado.

HENRIQUE RATTNER
*Escuela de Administración de Empresas
de San Pablo, Brasil, de la Fundación
Getulio Vargas*