

RESEÑAS BIBLIOGRAFICAS

Erich GUTENBERG. *Fundamentos de la Economía de Empresa*. Buenos Aires, El Ateneo, 1961. *

Dado el desconcepto que aún queda acerca de la materia del epígrafe, de la que ni siquiera la denominación es unívoca, resulta provechoso examinar esta obra, sobre todo considerando que es muy limitada la bibliografía que responde al contenido que, a nuestro parecer, habría que atribuirse a la disciplina.

El autor aprovecha todo "el aparato analítico de la teoría económica moderna", que muestra dominar acabadamente, como se nota en la elegante sistematización lograda sobre todo en materia de desarrollo formal de las curvas de producción y costos, iluminando además los hechos de la empresa —en los que se corre el riesgo de perder evidencia al llevarlos a mayor grado de abstracción— con "abundancia y diversidad de las realidades evidentes". En fin, una obra bien lograda, en una traducción muy aceptable.

El primer volumen, titulado **La producción**, toma este fenómeno en cuanto de él se ha apropiado esta disciplina, sobre todo a través del estudio científico de las cuestiones calculatorias del costo (Pref. 1ª ed. alemana). Clasifica los tres factores clásicos como elementales y el cuarto, "la actividad productiva" de Marshall, como dispositivo. Se trata en este último de un desdoblamiento de comportamientos distintos: a) la "planificación" de los programas, acción asentada sobre el estrato de esquemas racionales del pensamiento del planificador y previsor; b) la "organización" o conducción, asentada sobre un estrato de experiencia y conocimiento psicológico del formador y ejecutor; c) la decisión directiva

* La edición corresponde a la 3a. alemana de 1951 y 1956. El autor fue Profesor de la Cátedra de Economía de Empresa de las Universidades de Francfort del Meno y de Colonia, luego de largo desempeño en empresas.

ESTUDIOS ECONOMICOS

del coordinador en última instancia, asentada también sobre un fondo irracional de la intensidad de los impulsos y la fuerza y originalidad de la concepción política del emprendedor.

Expónense de manera muy oportuna, las situaciones de elasticidad de la técnica de elaboración, medida crítica de normalización, cantidad crítica y sector mínimo, ante perspectivas de planificación en las que ha de resolver la decisión directiva.

En la segunda parte de este volumen, "El proceso de combinación", analiza en una sistematización que se puede considerar como una de las más preciosas de la teoría económica, y a través de la descripción formal de las funciones de producción, desde la función irreal tal como se da en la máxima abstracción clásica de la ley del rendimiento (forma S), hasta la función de producción típica de la industria real, en la que todo rendimiento insume su substancia, causa desgaste, que es ilustrado aquí en el ejemplo de la relación potencia-insumo, en la que "el consumo de combustible es una función del número de revoluciones que a su vez depende del rendimiento exigido" (I, 213) adoptando la respectiva curva de eficiencia, la forma de línea recta.

La omisión de la consideración de equipos, lugares de trabajo, etc., con la cantidad producida (grado de ocupación), es la que origina el extremo irreal del caso ley del rendimiento, que ni aún en agricultura resulta real tan pronto se considera alguna forma de mecanización, como que "las cantidades de consumo no dependen inmediata sino mediatamente del rendimiento (exigido)" (I, 213).

Deja descripta la función de producción en la compleja expresión matemática matricial (I, 215-21), como dependiente del rendimiento exigido de cada factor, con coeficientes constantes y variables dentro de ella. Lamentamos que no haya explotado más la vía matemática moderna, que es el método y la fuerza expansiva de una verdadera Economía de Empresa (Alcocer Chillón).

Su recurso a la figuración geométrica es eficaz en tal grado, que los estudiantes se asombran de redescubrir y revelarse el interés por la teoría de los costos. Su manejo de secantes, tangentes, radios vectores, diferenciales y derivadas es clarísimo y quizá sólo comparable con el tratamiento dado por Zamora en su **Tratado**; pero nuestro autor saca más ágil partido, en cuanto se observa la más fácil captación por el estudiante, que se siente como conducido de la mano e incitado a avanzar.

Así llega a la verificación empírica de los costos realizada por Dean, Whitman y Ehrke-Schneider, como resultando dependientes del nivel de ocupación, donde se da el desarrollo de curvas de costos totales de forma recta.

RESEÑAS BIBLIOGRAFICAS

En el tratamiento de los costos en el tiempo, es donde el autor luce su dominio de los casos ilustrativos de sus "realidades evidentes" de que los estudiantes de la materia sacan gran provecho para abrir sus mentes a las múltiples circunstancias que son dables en la realidad.

La tercera parte de este volumen se refiere a los "Determinantes del tipo de empresa", asunto que no nos parece muy adecuado en esta obra por ser motivo de frecuente tratamiento en otras materias y resultar puramente descriptivo de formas organizativas.

El segundo volumen, titulado **La venta**, trata este fenómeno, considerándolo en cuanto origina ingresos, curvas de salida-precio (II, 123-47), esto es, cantidades requeridas a algún precio posible que aseguran el beneficio del negocio. Incluye a nuestro modesto parecer, con exceso, la consideración de problemas de organización que, en la cátedra venimos sosteniendo, son del dominio de materia aparte, en razón de tener en su mayor parte fundamentación propia de fondo psicológico, como que se trata de cuestiones de conducción: logro del mejor hombre para el mejor trabajo, el mejor trabajo para el mejor producto, el mejor producto para el mejor efecto, como diría Munsterberg.

Se abre el tomo con una breve primera parte sobre "bases de la política de ventas" en el aspecto interno, para señalar 1) la tarea de coordinación (con las demás preocupaciones de producción por un lado y de financiación por el otro), 2) su organización interna, 3) la investigación cuantitativa del mercado y el programa de ventas, 4) el costo de ventas.

La segunda parte se ocupa del instrumental de la política de ventas y salvo el Cap. VI, se trata de procedimientos y prácticas, que desestimamos aquí por considerarlos propios de otra materia como puede ser organización, métodos, administración.

Ese sexto capítulo, "La política de precios", comienza por la ubicación del problema dentro del amplio campo de la teoría general relativa al precio y frente a la abstracción de las formas de mercado, y dado que cuanto más nos alejamos de las características del mercado perfecto "tanto más uno se acerca a las situaciones del mercado de características de desarrollo empírico" existiendo la posibilidad de introducir según el caso, estructuras monopólicas, atomísticas y oligopólicas de oferta o de demanda en el esquema de los mercados perfectos como de los imperfectos, resulta que el criterio de la cantidad de los participantes es independiente de la división en perfectos e imperfectos dentro de ciertos límites, por lo que con tal lenguaje advierte se quedará, hablando siempre de estructuras atomísticas, polipólicas o monopólicas de oferta o de demanda, indicando en cada caso si corresponden a mercados perfectos o imperfectos.

El lenguaje seguido es conforme con la moderna consideración y tan aceptable como que el mismo Schneider poniendo el peso en "situaciones", en lugar de formas, también lo sigue.

ESTUDIOS ECONOMICOS

Analiza el intento de Triffin (1) de construir un coeficiente sustitutivo de la consideración del número y la dimensión de los participantes, a las que agregara Chamberlin la consideración de la influencia ejercida o percibida por el "grupo grande" o el "grupo pequeño", a la que aquél incorporara la intensidad del efecto de las variaciones del precio de alguno sobre el volumen de las ventas de los restantes, en consideración de la existencia o no de la homogeneidad, de que resultan las cinco formas o relaciones: a) ninguna relación entre competidores (vendedor aislado); b) competencia homogénea: oligopólica y atomística; c) competencia homogénea: oligopólica (oligopolio puro) y no oligopólica (competencia pura).

Se resiste a ver en tal construcción algo diferente en última instancia a las formas de mercado, considerando la diferencia más bien formal, en cuanto para la construcción de aquéllas se emplean las causas y en éstas los efectos de las variaciones de los precios (II, 160).

Nos parece que celoso por la construcción de las formas típicas de mercado que teme ver abandonadas, ha desestimado un poco esta aportación por cuanto el margen de aquéllas puede constituir un instrumento apto para la medida realizable, del poder de los competidores en el mercado, que no vemos cómo realizar con las formas de mercado.

También considera la aportación de Schneider, en cuanto siguiendo la investigación de los modos de comportamiento por Frisch (2) según el cual estos solos son decisivos para la teoría del precio de la empresa, dividiéndolos en oferta con actuación: a) monopólica (dependiente de su política y del comportamiento de los compradores) b) competitiva fuerte (homogénea) o débil (heterogénea) dependiente de su política y del comportamiento de los compradores, pero también del de sus competidores; las dos formas de comportamiento que Schneider subdivide según se trate de posición polipólica en la que se conjetura modificación en su volumen de ventas causada por la conducta de otras firmas, pero no reacción de los demás competidores ante las propias reacciones, y oligopólica, en la demás.

Señala nuestro autor que tales modos de comportamiento coinciden con las situaciones sistematizadas en las formas de mercado y las relaciones entre competidores del sistema de Triffin y acepta que las firmas

(1) Robert TRIFFIN, **Monopolistic competition and general equilibrium theory**, Cambridge, 1946, ps. 97-105 citado por el mismo y por BACIC, U., **El grado de concentración como indicador del monopolio y de la competencia**, en Estudios Económicos, N° 1, Bahía Blanca, 1962, ps. 59-76.

(2) Ragnar FRISCH, **Monopole-polypole. La notion de force dans l'économie**, Westergaard-Festschrift, 1933. También H. MOLLER, **Kalkulation, Absatzpolitik und Preisbildung**, Viena, 1941.

RESEÑAS BIBLIOGRAFICAS

que se hallan en posición monopólica no tienen necesariamente que comportarse como tales, dando razón a Schneider aunque regateándole que puede suponerse situaciones según circunstancias, imposibilitando el desarrollo de una teoría de la política de precios independiente, por lo que se resiste a despegarse de las formas de mercado (II, 162).

Dedica seguidamente un nutrido capítulo a las políticas de precios de monopolistas; de competencia atomística de mercados perfectos e imperfectos; de competencia oligopólica, situación típica, oligopólica de mercado perfecto y de mercado imperfecto con interdependencia total y con interdependencia parcial, la política colectiva, y finalmente los problemas especiales de la política de precios.

El tratamiento de este capítulo es de lo más completa y felizmente logrado, haciéndose gala del ingenio ilustrativo, siendo realizado conjuntamente con la maximación del beneficio que otros autores tratan a nuestro juicio, innecesariamente por separado (Schneider).

Los capítulos que le siguen sobre la formación del producto y la propaganda, nos parecen muy inadecuados a una obra de este calibre y a lo que hace a la Economía de Empresa, como ya dijimos también de sus primeros capítulos.

B. Rodríguez Meitín

Andreas PREDÖHL, *Das Ende der Weltwirtschaftskrise. Eine Einführung in die Probleme der Weltwirtschaft*, Hamburg, Rohwolt, 1962.

En un opúsculo destinado a un amplio círculo de lectores, pero, en determinados aspectos también al especialista, el Profesor Andreas Predöhl de la Universidad de Münster, Director del Instituto de Transportes de la misma Universidad y anteriormente, durante largos años, Director del Instituto de Economía Mundial de la Universidad de Kiel, condensa los resultados de sus trabajos anteriores con el propósito de ofrecer "tomando como punto de partida la crisis de 1929, un pequeño tratado de Economía Mundial del cual no quede excluido ningún problema de actualidad de esta disciplina" (pág. 7).

Precedido de una introducción en que se hace una muy breve reseña de los principales hechos que marcan la crisis económica de 1929, el libro se divide en cuatro partes. Cada una enfoca el tema desde un ángulo distinto. La primera ("La crisis económica mundial como problema coyuntural") trata brevemente los elementos esenciales del problema cíclico y de su explicación, así como la evolución coyuntural entre las dos guerras. La segunda ("La crisis económica mundial como problema estructural") expone cómo la crisis ha transformado en todo el mundo la marcha de la coyuntura, el orden monetario, y la actitud del Estado frente a los problemas de comercio exterior. La tercera parte ("La crisis económica mundial