

Analyse économique du fait publicitaire,
C. GEFFROY (Prefacio de A. PIATIER).
Ed. Gautier-Villars, París, 1970, XVIII
+ 165 pp.

Nos encontramos ante una de las pocas obras que en su tiempo habían tratado, de forma más o menos exhaustiva, el fenómeno de la publicidad. Dicho fenómeno cobró singular importancia tras las aportaciones de E. H. Chamberlin sobre la competencia monopolística. Fue este autor quien trató sistemáticamente los gastos de venta (situándolas al mismo nivel que los costes y gastos de producción) como conformadores de la diversificación de productos, factor necesario para la existencia de competencia monopolística.

Si bien la consideración de la publicidad permite la realización de múltiples críticas al análisis microeconómico tradicional, no es menos cierto que estas críticas no han atacado jamás la base de dicho análisis, sino que, aceptando sus supuestos e hipótesis, han intentado mejorar en ciertos aspectos concretos las teorías neoclásicas. Así, a través del prisma de la publicidad se han estudiado la teoría de comportamiento del consumidor, la teoría de los costes de producción y la estructura y funcionamiento de los mercados. Estos tres ámbitos son los recogidos por Geffroy por considerar que son aquellos en que la publicidad tiene mayor influencia.

En el capítulo preliminar se aborda el problema de la teoría del comportamiento del consumidor a la luz de las posibles motivaciones que pueda inculcar la publicidad. El autor realiza una crítica a la teo-

ría tradicional mostrando las insuficiencias del análisis que se concretan en los siguientes puntos: Olvido de los procesos de formación de las escalas de preferencia, no haberse analizado el problema de la elección entre productos diferenciados, y suposición de una transparencia perfecta en los mercados. Para superar estos déficits propone como solución la adopción de la teoría de Abbot, que distingue entre necesidad fundamental (estructura de necesidades) y necesidad derivada (que se concreta en la necesidad que se siente de un producto concreto para satisfacer la necesidad fundamental). A partir de este punto, el autor intenta construir una teoría del comportamiento del consumidor en la que la publicidad tome parte activa, actuando tanto sobre la necesidad fundamental como sobre la derivada. El análisis resultante es formalmente elegante pero peca de cierta falta de lógica interna, que se observa al tratar, por una parte, a la publicidad como canal facilitando la satisfacción de la necesidad fundamental a través de un cierto efecto informativo, y por otra parte al negar que la publicidad sea informativa tras analizar los efectos de la publicidad sobre la elección del producto óptimo. Además, la «satisfacción» de la necesidad fundamental sólo es posible a través de productos concretos, con lo que, tratando de un tipo de necesidades, se entra de lleno en el otro tipo, aportando más confusión a la ya de por sí poco clara y útil distinción de Abbot.

El autor se muestra muy interesado por el problema de la información al consumidor, hasta el punto que las únicas apor-

taciones normativas que realiza tienen como objetivo este problema.

El capítulo primero trata de la publicidad y la teoría de la empresa. En él se realiza un trabajo de recopilación sistemática de las distintas aportaciones teóricas que han surgido con respecto a los costes de venta y costes de publicidad. Geffroy parte de las definiciones iniciales de Chamberlin y Kaldor y analiza críticamente los sucesivos modelos de Chamberlin, Dorfman y Steiner, Zeuthen y Buchanan, H. Demsetz y finalmente el de F. H. Hahn. En una segunda sección se analizan las distintas políticas empresariales en lo que respecta a presupuestos, costes y gastos de venta y publicidad, haciendo hincapié en los diversos métodos de fijación de presupuestos adoptados. Este análisis se basa en encuestas realizadas a empresarios y tiene como fin estudiar la validez de los modelos teóricos analizados.

El capítulo siguiente pretende estudiar la influencia de la publicidad en el funcionamiento de los mercados. Tras un estudio empírico en el que se muestra la importancia efectiva de las cifras de gastos de publicidad, su reparto en el espacio, y sus diferencias según los productos, se llega a la conclusión de que las grandes campañas publicitarias son realizadas por un pequeño número de empresas, lo cual, a juicio del autor indica que la competencia publicitaria es oligopolística. Se realiza después un compendio de los distintos modelos de determinación del equilibrio en el grupo (siguiendo la terminología chamberliniana), modelos cuyos autores son los ya citados en el capítulo 1.

En la sección tercera de este capítulo se analiza la influencia, tanto directa como indirecta de la publicidad en la entrada, concentración, costes y precios. En ninguno de los casos se atreve Geffroy a sentar conclusiones, sino que por norma advierte la imposibilidad de generalizar. Se encuentra a faltar, pues, un análisis particularizado por tipos de empresas, que sin generalizar arrojaría alguna luz sobre problemas tan debatidos. Una de las aportaciones más valiosas sea, quizá, la referente a la metodología que debe usarse al analizar el proceso de concentración, pues señala el autor que la correlación entre

publicidad y concentración no puede ni debe hacerse sobre la base de los mismos períodos temporales, sino que es preciso analizar la evolución que han seguido aquellas industrias o grupos que, en un pasado, se caracterizaron por una gran competencia publicitaria. De esta forma abre vías para la solución de los problemas planteados en el debate que sobre el tema sostuvieron autores como Kaldor, Telser, Stigler, etc.

Por último, cabe señalar la amplia bibliografía que acompaña al texto, la cual nos remite a las fuentes y permite analizar más profundamente los problemas que a la economía ha aportado el análisis de la publicidad.

SALVADOR BERTRÁN CODINA

Ensayos sobre la teoría marxista del valor,
I. ILLICH RUBIN. Cuadernos de Pasado y Presente, 153. Córdoba. Argentina.

La teoría marxista del valor es habitualmente analizada por sus críticos en el marco de la economía política clásica, como una continuación de la teoría del valor-trabajo de Ricardo. La teoría económica de Marx es enjuiciada en cuanto a su capacidad de resolver, mejor de lo que lo hiciera Ricardo, el problema de cómo se intercambian las mercaderías en el mercado, en definitiva el problema de los precios y del reparto de la renta entre las clases sociales.

Partiendo de este enfoque, su teoría de la explotación es exclusivamente vista como el resultado de la aplicación de la teoría del valor-trabajo a la propia fuerza de trabajo. A partir de ahí los críticos de Marx han concentrado sus esfuerzos en intentar demostrar que la teoría del valor-trabajo no explicaba satisfactoriamente las relaciones de cambio entre las mercancías, para suponer, a continuación, que quedan sin fundamento científico las implicaciones sociales incómodas de la teoría económica marxista.

El interés del libro de Rubin es precisamente el de poner en primer plano lo que constituye el fundamento de la teoría

marxista y que para los propios economistas marxistas pasa a menudo a un segundo plano: la teoría del fetichismo de las mercancías. Rubín forma parte del grupo de Grozman, Bajarov, Bujarin, Preobrazhenski, que protagonizaron el debate económico de los años 20 en la Unión Soviética. Víctima de la represión stalinista, el libro que reseñamos se publicó por última vez en la URSS en el año 1928 y hecho accesible al público occidental sólo recientemente gracias a la traducción de Fredy Perlman, economista marxista norteamericano, integrante del colectivo de la Revista «Telos», grupo que está efectuando una serie de investigaciones teóricas en un intento de retorno a Marx. Perlman ha publicado precisamente un pequeño ensayo sobre el fetichismo de las mercancías siguiendo la obra de Rubín.

Rubín desarrolla en su obra la teoría marxista centrándose en los aspectos de crítica de la economía política, relacionando la teoría del fetichismo de las mercancías con la teoría del valor. La obra de Marx, en efecto es, ante todo, una crítica radical de la economía política, superándola.

Rubín señala la existencia de una estrecha relación entre la teoría económica de Marx y su teoría sociológica, la teoría del materialismo histórico, siendo el punto de partida de ambas, el trabajo como elemento básico de la sociedad. El objeto de ambas ciencias es precisamente el análisis de «los cambios en las relaciones de producción que dependen del desarrollo de las fuerzas productivas» (p. 48) siendo el objeto específico de la teoría económica de Marx el análisis de las relaciones de producción en la sociedad capitalista.

En los siete primeros capítulos, Rubín desarrolla la teoría marxista del fetichismo de la mercancía señalando de entrada que la misma constituye «la base de todo el sistema económico de Marx, y en particular de su teoría del valor». Ello es una afirmación importante, pues como el mismo Rubín indica, incluso los defensores de Marx consideran dicha teoría como algo independiente sin apenas relación con su teoría económica.

La teoría marxista del fetichismo muestra que en las relaciones entre las cosas que son las que aparecen en la superficie y

son observables directamente en una economía mercantil, subyacen relaciones entre las personas. La teoría del fetichismo pone al descubierto la ilusión en la conciencia humana que se origina en la apariencia de los fenómenos en una economía mercantil y que presenta dicha apariencia como la esencia de los fenómenos. La intercambiabilidad de las mercancías a través de la cual se establecen en una economía mercantil las relaciones de producción entre las personas, aparece como una propiedad natural de las cosas mismas.

Ello es debido a que, en una sociedad mercantil-capitalista, los hombres entran en relación unos con otros no a través de relaciones de producción directas sino en tanto que propietarios de cosas, como personificación de los factores de producción, por lo que «parece que la cosa misma posee la capacidad, la virtud, de establecer relaciones de producción» (p. 69). Las cosas adquieren características sociales, formas sociales, y entre ellas se establecen relaciones sociales al mismo tiempo que éstas mismas de producción entre las personas tienen un aspecto material, se «cosifican».

Rubín desarrolla ampliamente la relación dialéctica existente entre estos dos fenómenos puesta de manifiesto por Marx. Ambos forman un todo inseparable y no pueden comprenderse plenamente las relaciones sociales subyacentes en las relaciones entre las cosas sin ver el proceso histórico a través del cual las relaciones de producción entre los hombres se cosifican, se objetivan en formas materiales que aparecen como categorías económicas naturales como una propiedad de las cosas.

El proceso de «personificación de las cosas» es el único que aparece en la superficie de la vida económica y puede observarse directamente. Este aspecto es el único que vieron los economistas clásicos sin darse cuenta de que las categorías materiales que observan y analizan considerándolas como «condiciones ya existentes del proceso de producción que afectan los motivos de los productores y que se expresan en su conciencia» (p. 75) eran en realidad resultado del proceso social. El otro aspecto de la teoría del fetichismo, es decir, el proceso a través del cual y como

resultado de las relaciones sociales de producción entre las personas las cosas han adquirido formas sociales, no es directamente observable, ya que lo que aparece a la observación inmediata son precisamente las formas sociales ya elaboradas de las cosas.

El desvelar este aspecto escondido en las categorías económicas, el ser formas objetivadas, cristalizadas, de las relaciones de producción, es precisamente la aportación más original de Marx, en base a la cual establece una ruptura y una crítica radical de la economía política. «A medida que se desarrollan las fuerzas productivas, ellas generan un tipo determinado de relaciones de producción entre los hombres. Estas relaciones son repetidas con frecuencia, se hacen comunes y se definen en determinado medio social. Esta «cristalización» de relaciones de producción entre personas conduce a la «cristalización de las formas sociales correspondientes entre cosas» (página 71).

En definitiva, la teoría del fetichismo de las mercancías muestra que en una sociedad mercantil-capitalista no sólo las relaciones entre las cosas tienen un carácter social, como portadoras de relaciones sociales entre las personas, sino que las relaciones de producción entre las personas sólo pueden expresarse de forma material, a través de las cosas.

En la segunda parte de su obra dedicada a la teoría del valor-trabajo de Marx, Rubín muestra que «el fundamento dialéctico completo de la teoría del valor de Marx sólo puede exponerse sobre la base de su teoría del fetichismo de la mercancía».

Esta parte de la exposición es de sumo interés ya que, como explica Rubín, los críticos de Marx que podemos simbolizar en Böhm-Bawerk concentran todo su esfuerzo en refutar las afirmaciones que hace Marx en las primeras páginas del *Capital* al referirse a la mercancía y a lo que determina su valor de cambio como si ellas fueran la base de su teoría del valor. Este enfoque de la cuestión es consecuencia, como decíamos al principio de esta reseña, de considerar que Marx estaba básicamente interesado en explicar las leyes que regulan el intercambio de las mercancías y de se-

parar su teoría del valor de la base sociológica que le da su auténtico sentido. Como expone muy bien Fredy Perlman en el ensayo sobre la obra de Rubín que acompaña a la misma a modo de prólogo, lo que a Marx le interesa es analizar cómo viene regulado el trabajo humano en la sociedad capitalista y con su teoría del valor pretende encontrar una respuesta. Los críticos de Marx no ofrecen soluciones mejores a los problemas que él se plantea, sino que cambian el problema para añadir luego que Marx da respuestas equivocadas a dicho problema. La crítica de los economistas consiste en decir que el valor no depende del trabajo sino de la demanda. Pero la respuesta que Marx da a la pregunta que se plantea no es ésta sino que «la actividad laboral humana es alienada por una clase, apropiada por otra, se congela en mercancías y es vendida en un mercado bajo la forma del valor» (p. 33). Es decir, ante la formulación habitual de la teoría del valor según la cual el valor de una mercancía depende de la cantidad de trabajo socialmente necesario, Rubín señala que es más exacto expresarla a la inversa: «en una economía mercantil-capitalista, las relaciones laborales de producción entre los hombres adquieren, necesariamente, la forma del valor de las cosas, y sólo pueden aparecer en esta forma material; el trabajo sólo puede expresarse en valor» (p. 114).

ALICIA ARRUFAT

Labour Economics, J. E. KING. Macmillan, 1973, 79 pp. Macmillan Studies in Economics. (Existe una versión en castellano editada por Vicens Vives.)

El libro del profesor King participa de las cualidades que son comunes a los textos incluidos por Macmillan en esta colección. Como es norma en ella, los títulos incluidos pretenden ser una recopilación crítica de la literatura básica y de las aportaciones más recientes aparecidas en torno a capítulos y/o cuestiones relevantes para la ciencia económica. Y en su relación con el mercado de trabajo, el librito de King, por su tamaño, ha conseguido plena-

mente su objetivo y se configura como una útil obra de referencia para cuantos estén interesados en la problemática de la economía del trabajo.

La recopilación del profesor King es un alarde de capacidad de síntesis y de visión crítica. Sus conocimientos sobre el funcionamiento de los mercados de trabajo en las economías occidentales queda puesto de manifiesto a lo largo de toda ella. Y se revelan como claramente apoyados en el dominio del análisis teórico, a nivel micro y macroeconómico, y en el obligado interés por cuantos intentos de verificación empírica eran asequibles al autor en el momento de la elaboración del libro. Desde un punto de vista didáctico, la presentación de argumentos críticos, y la exposición de las cuestiones centrales que conforman el estado actual de la economía del trabajo, han sido logrados dentro de un estilo claro y directo que confieren a la obra un alto valor pedagógico.

Las más importantes cuestiones que, o bien delimitan el campo de estudio en esta parcela de la ciencia económica, o bien aparecen como producto de los más recientes desarrollos de la realidad y la teoría económica, han tenido cabida en el corto espacio de las setenta y cinco páginas que su autor les ha dedicado. La teoría del mercado de trabajo es desmenuzada en una teoría de la oferta, cuyo principal protagonista plantea sus decisiones a nivel de mercado, de empresa y de duración de su jornada, y en una teoría de la demanda en el que la empresa juega el más relevante papel. En ese contexto, J. E. King remarca un importante concepto, cuyo interés se ve aumentado por la existencia de la versión de su obra en castellano. Se trata del mercado interno de trabajo, como submercado con entidad propia dentro del abstracto mercado de trabajo acuñado por la teoría económica convencional. El mercado interno de trabajo, como realidad identificable y como instrumento de análisis, constituye un enfoque dotado de amplias posibilidades de cara a la explicación del comportamiento seguido por trabajadores y empresarios en el mercado de factores. Las pocas líneas que King le dedica se ven compensadas

por las referencias bibliográficas que sobre el tema proporciona.

El tratamiento de las diferencias inter-salariales (que en castellano han recibido también el nombre de «salarios diferenciales») toca otra de las cuestiones fundamentales que incumben al equilibrio de los mercados de trabajo y a la evolución en el tiempo de la oferta de trabajo, en términos de ocupaciones concretas. Aunque hayan sido incluidos en un capítulo aparte, por su importancia relativa, su interrelación con el concepto de mercado local de trabajo (movilidad de los factores de producción) y con la parte correspondiente de la teoría de la oferta (elección de empleo *versus* nivel de educación), queda puesta de manifiesto y pondera su significación en el contexto general.

El comportamiento de los sindicatos es presentado en una perspectiva muy amplia en que, junto a los enfoques tradicionales (el sindicato como maximizador de salario o de nivel de empleo; la negociación colectiva como un impuesto), se destaca la necesidad de las explicaciones que tengan en cuenta la estructura y el crecimiento de los sindicatos así como la relevancia de los objetivos no salariales perseguidos y alcanzados por éstos.

La distribución de la renta, en sus tratamientos teóricos y empíricos, es el tema que más problemas ha planteado al autor y el que menos oportunidades le da para escoger algunas hipótesis de trabajo que le permitieran intuir el camino de las soluciones. La fiabilidad de los estadísticos, en lo que atañe a la distribución personal de la renta, es puesta en duda y considerada como principal inconveniente a las políticas de reducción de las desigualdades que, en el contexto, se supone como deseable.

El desempleo es el último aspecto al que el profesor King se refiere en su libro. Su consideración tropieza, desde un primer momento, con las dificultades que nacen de la propia definición del término. Pese a ello, el autor no renuncia a plantear el tema en términos de variaciones en la demanda agregada, y de las rigideces en precios y salarios. Sus conclusiones, en cuanto a las posibilidades de aprehensión del fenómeno, son claramente pesimistas.

En relación con el desempleo, se destaca de las importantes emisiones de su trabajo. Ésa es la introducción de las interrelaciones entre inflación y empleo, cuya ausencia, advertida en el prólogo, se debe a motivos editoriales, puesto que *Wage Inflation*, a cargo del profesor Burton, es otro título de la colección. La ausencia de un más enérgico planteamiento de la negociación es, aunque advertida también, otro tema que se echa de menos.

Concluyendo, insistiré en que el libro podía ofrecer muy poco más (incluyendo cantidad y calidad) en tan corto espacio. Tanto más cuanto no se trata de un manual, sino de una guía que ofrece las más interesantes referencias en relación con la teoría y la realidad de la economía del trabajo, y cuya validez cabe encontrar no sólo en su texto sino en el centenar largo de títulos que ofrece como bibliografía.

ANTONIO MENDUIÑA SAGRADO

Problemas coyunturales y estructurales de la industria europea: Automóvil, Química, Máquinas-herramienta, Liga Europea de Cooperación Económica (L.E.C.E.), 1974, 67 pp.

Esta publicación es el título 52 de la serie que viene editando la Ligue Européenne de Coopération Économique (L.E.C.E.), de Bruselas, traducida al castellano por el Comité Español de dicha organización internacional. Trata, el presente estudio, de la problemática en tres ramas de la industria europea: Automóvil, Química y Máquinas-herramienta, ante la nueva coyuntura planteada por la crisis del petróleo y escasez de materias primas, e intenta dar las soluciones oportunas para cada uno de estos sectores, por su importancia como impulsores de la economía europea y el empleo, después de efectuar un profundo análisis de la situación.

La introducción plantea, en catorce apartados, el panorama industrial europeo posteriormente al alza de los precios del petróleo, señalando las dificultades y el «alto grado de incertidumbre en cuanto al porvenir», pues dicha crisis afecta a todos

los países altamente industrializados no sólo de Europa sino del mundo. Promueve, por tanto, el lanzamiento de una política industrial eficaz y renovadora, con la intervención de las autoridades europeas, y en que ha de representar un papel esencial la Comunidad Económica Europea, como resultado de los estudios de los expertos de la Comisión Económica de la L.E.C.E. en los tres sectores, Automóvil, Química y Máquinas-herramienta. «De ahí derivan un determinado número de conclusiones y proposiciones relativas a la política de investigación, acuerdos de cooperación industrial, política de inversiones y armonización de las legislaciones...» Dicho estudio atribuye singular importancia al papel de la política de investigación, para una revitalización industrial europea.

La ponencia relativa a *La industria del automóvil en Europa Occidental*, a cargo de los doctores A. Tiazzoldi y A. Giraud, del Comité Italiano de la L.E.C.E., subraya el «peso» de la industria del automóvil en distintas ramas de la economía. «La industria del automóvil se anticipó al Tratado de Roma y ayudó a su aplicación, impulsando la apertura e internacionalización de las economías europeas.»

Se espera, pues, una respuesta de la industria del automóvil a fin de superar la escasez de la demanda, aprovechando la ocasión de renovarse que le presenta la crisis de la energía, pues, en el futuro, «el coche seguirá siendo el sistema económico y racional por excelencia para dar cumplimiento a la creciente demanda de movilidad individual», a pesar de las innegables dificultades con que hoy tropieza esta industria y sus importantes repercusiones «en el conjunto del sistema económico» si, con la CEE, se adoptan a tiempo las medidas eficaces y hasta ahora negligidas para una racionalización de la industria automovilística.

Estos juegos de medidas se refieren a los tres elementos básicos: los constructores, el mercado y los consumidores, los Estados y las autoridades supranacionales. Finaliza esta ponencia con la afirmación de que «comienza a manifestarse un consenso» cuya repercusión «estimulará y fortalecerá el espíritu de competición y la competencia».

Sigue la ponencia sobre *Aportaciones de la industria química al desarrollo económico de Europa occidental: sus perspectivas y sus tareas*, por el doctor Aldo Romoli, que empieza por destacar *La contribución de la industria química (1950-1972)* y su notable influencia en el desarrollo de los principales países de Europa occidental en los últimos años. «El número y la intensidad de relaciones que ha establecido la industria química con las otras ramas de la economía puede precisarse mediante la tabla de intercambios comerciales intermediarios.»

La industria química requiere una gran actividad investigadora a la vez que amplias instalaciones que, en Europa, han contribuido generalmente a la promoción de zonas «con un débil desarrollo económico». De ahí que la industria química «también haya representado para Europa uno de los sectores más avanzados en el proceso de internacionalización de la actividad económica, a la vez que ha europeizado progresivamente las distintas industrias nacionales. Interesa constatar que el volumen de venta de las más importantes sociedades a los Estados Unidos «equilibra el volumen de venta realizado en Europa por... los principales grupos químicos de los Estados Unidos».

El apartado segundo estudia las perspectivas de esta industria clave, que ahora atraviesa por un período dificultoso económico y monetario, tanto a escala mundial como europea, junto con el desequilibrio en el sector energético y la escasez de recursos naturales en general. Esto plantea la cuestión fundamental de si «la petroquímica no está destinada a trasladarse parcialmente de Europa a los países productores de petróleo», y existe la posibilidad de que sea así.

Todo este complejo económico requiere una cooperación entre países productores y países consumidores, aparte de que la química puede dar con otros sustitutos del petróleo, así como finalizar nuevos productos sintéticos, lo cual constituiría el primer e importante paso hacia una nueva era. Así, considerando las magníficas oportunidades que se presentan a la química en Europa, la L.E.C.E. propone adecuadas conclusiones y recomendaciones en el con-

texto de la integración europea, puesto que «la industria química es un potente vehículo para la difusión de técnicas y conocimientos científicos avanzados, un medio de progreso para elevar el nivel de vida de todos los pueblos y un arma esencial para luchar contra el hambre en el mundo».

El doctor A. Taranto es el ponente de la *Industria de la Máquina-herramienta. Sus problemas y perspectivas futuras*, estudio muy condensado cuya finalidad primordial es «describir la importancia que presenta este sector en las economías de Europa occidental». Para abordarlo, primero se hace una *Descripción de la industria de la máquina-herramienta bajo el punto de vista estructural* y señala que este sector «cualitativo y tecnológico» es muy sensible con respecto a la demanda y puede acentuar también «las consecuencias de una crisis en un sistema económico dado». Se trata seguidamente de los *Problemas que afectan a la industria europea de la máquina-herramienta (con o sin crisis petrolera)*, siendo uno de los problemas importantes el de la investigación, puesto que «la dimensión de las empresas no les permite, en general, realizar individualmente programas de investigación importantes». Otro problema planteado a los fabricantes europeos es su posible desplazamiento del mercado por la producción de determinados países en vías de desarrollo con cuya competencia han de enfrentarse. De aquí se pasa a unas atinadas y oportunas *Sugerencias para una acción común con vistas al mantenimiento de la máquina-herramienta europea*, con el fin de ayudar conjuntamente a esta rama superespecializada y esencial de la industrialización, aparte de que los contactos en el orden económico son favorables en todos los órdenes para la misma producción de la máquina-herramienta.

Resumiendo, y tal como se afirma en el Prólogo, los resultados de todos estos análisis van dirigidos a merecer «la atención de la Comisión de las Comunidades Europeas... con vista a reemprender vigorosamente su acción en el campo de la política industrial común».

A perspective of Welfare Economics, S. K. NATH. Macmillan Studies in Economics, Londres, 1973, 73 pp.

La breve obra que reseñamos, cuya traducción al castellano está próxima a aparecer, tiene, en principio, la característica de un fácil manual que aborda muchos de los temas que se tratan en este campo de estudio. De cualquier forma, sus pretensiones van más allá y se conforma como una obra eminentemente crítica.

Por supuesto, esto es una consecuencia lógica de la trayectoria seguida por Nath, quien, ya a principios de la década pasada, impulsó la discusión en torno a los juicios del valor en la economía del bienestar. Su libro anterior *A reapraisal of Welfare Economics* aparecido en 1969, pretende mostrar la esterilidad de la economía del bienestar paretiana que culmina con la crítica a todo intento de fundamentar un cuerpo de proposiciones de carácter apolítico y sin posibilidad de controversias. Se habla en este contexto de una economía del bienestar apriorística frente a una economía del bienestar *ad hoc* cuya misión es estudiar los problemas de economía aplicada que implican una serie de juicios de valor adecuadamente explicitados y provenientes bien del propio economista, bien del «parlamento».

Pues bien, el libro que reseñamos, aunque acertadamente se le ha calificado como «una corriente de aire fresco», sostiene los mismos fundamentos que el anterior, con la diferencia de que ha sido desprovisto del aparato formal, lo que le hace ser una obra de fácil lectura.

La primera parte trata precisamente del problema de los juicios de valor. Para ello, el enfoque pigouviano es enfrentado al bienestar después de Robbins. Aquí es donde el autor encuentra el terreno apropiado para poner de manifiesto su enfoque sobre el bienestar.

El juicio ético sobre la capacidad igual (todos los individuos tienen similares funciones de utilidad) planteado por Pigou procedente de su línea utilitarista se había manifestado insostenible. Frente a ello los nuevos economistas del bienestar acuden a la cita de Robbins de una forma errónea. Es decir, en vez de intentar la

reinterpretación de Pigou, se fundamentan unos principios nuevos en la creencia de que los juicios de valor mínimos implicados eran ampliamente aceptables.

En este contexto, Nath somete a comparación el juicio de valor de la capacidad igual con el juicio de valor paretiano que nos dice que si la renta real se incrementa en, al menos, una persona, el bienestar aumenta. Este principio permite aumentar la utilidad de los más ricos manteniéndose constante la de los más pobres siempre bajo el supuesto de la independencia de las utilidades. Si esto no se cumple, ¿por qué no va a ser más atractivo y más deseado el principio de la capacidad igual al juicio de valor paretiano que sus teóricos presumían incontrovertible?

Las cuestiones relacionadas con el óptimo social son tratadas de forma convencional y es quizá la parte menos penetrante del libro. Por supuesto, el planteamiento de la aportación de Arrow queda suficientemente aclarado en su alcance y sus limitaciones. Efectivamente, no caben dudas en cuanto a la viabilidad del proceso democrático, aunque un análisis erróneo del teorema de Arrow podría sugerir lo contrario. Lo único que hay que dejar bien sentado es que las consideraciones simplistas de un sistema democrático pueden conducir realmente a la imposibilidad de que surja una decisión. La crítica al supuesto de la independencia de las alternativas irrelevantes y la necesidad de someter el proceso a un sistema de intensidades de preferencia no deja margen al error.

La evolución de los cambios en la política económica son analizados en el contexto de los principios expuestos en el primer capítulo sobre los juicios éticos. A la inviabilidad de los principios de compensación de Kaldor-Hicks poca cosa añade la posibilidad de soborno que Scitovsky fundamenta para resolver la paradoja que se crea cuando la compensación no se paga. Sólo cambia el panorama cuando Little, en su «heroico y brillante intento» (p. 60), añade la condición de que los cambios en la distribución que se producen fueran considerados como buenos.

Aquí es cuando definitivamente el *im-passe* se trunca y la obra de Pigou vuelve a abrirse paso. A este nivel, se desarrolla

la obra de Nath y es su pretensión principal: señalar el surgimiento de una novísima economía del bienestar que ha re-sucitado a la vieja. Además, la axiomatización creciente de los correspondientes análisis puede dar un mayor margen de posibilidades a la economía del bienestar, que si bien ha contado siempre con el interés de los teóricos, ha estado demasiado limitada para apoyar aplicaciones fructíferas.

EUGENI AGUILÓ

El marxismo: teoría y práctica de una revolución, F. OCÁRIZ. Ediciones Palabra, Madrid, 1975, XXII + 222 pp.

Los estudiosos de la economía suelen entrar en contacto con la doctrina económica marxista de un modo directo, sin enfrentarse con la obra de Marx en su conjunto. Aunque se suele reconocer que se trata a la vez de un sociólogo, un economista y un profeta, no por ello se suele comenzar su estudio con una visión de conjunto de su pensamiento, quizá por la escasez de buenas visiones de conjunto, o por la dificultad de acceso a las mismas, dado el nivel de conocimientos filosóficos, sociológicos, históricos, etc., que suponen. La obra que aquí se comenta cumple muy bien este cometido porque Marx y sus seguidores han de estudiarse con un enfoque a la vez filosófico, sociológico, económico, político, etc., si quiere entenderse rectamente.

El autor presenta su libro como una «introducción general al marxismo: introducción, porque no pretende agotar el tema, sino introducir en él; general, porque no se centra sólo en un aspecto u otro (filosófico, político, económico, histórico, etc.), sino que intenta dar una visión de conjunto de todos ellos» (p. xv). Su lenguaje es fácil y asequible al no experto; incluso cuando emplea conceptos filosóficos, la sencillez de su exposición los hace comprensibles para cualquiera de mediana cultura. Su estilo es sencillo y claro, y es de agradecer la abundancia de citas en el texto, que facilitan el seguimiento del pensamiento original de los autores mar-

xistas. Se trata de una introducción crítica, tarea ésta que lleva a cabo el autor a un doble nivel: interno, de coherencia lógica de sus postulados, y externo, de contrastación de las tesis marxistas con la realidad. Ambas son necesarias, porque, dado el carácter cerrado y monolítico del sistema marxista, sólo una crítica interna resultará plenamente adecuada. Por otro lado, como el propio autor señala, los marxistas no aceptan la crítica externa, jugando con la distinción entre la «apariencia» de la realidad y lo que ésta es «verdaderamente» en el esquema marxista. Ahora bien: esta crítica externa permite poner de manifiesto los postulados en que se fundan las tesis marxistas y que es inevitable abrazar para que esas tesis no se reduzcan a un puro juego intelectual.

El capítulo primero está dedicado a los antecedentes filosóficos del pensamiento de Marx, que el autor justifica en cuanto que esos antecedentes permiten captar «significados que, de otro modo, pasarían inadvertidos o fácilmente serían mal interpretados. El mismo sentido de las palabras que el marxista usa no es el directo», sino que «depende del pensamiento de filósofos anteriores» (p. 3), ya que el marxismo «trata de recoger y satisfacer tanto las instancias del idealismo... como las del pragmatismo y naturalismo materialistas» (p. 4). El autor centra sus orígenes en Lutero, en lo religioso, y en Descartes en lo filosófico, como padre del subjetivismo, del racionalismo y del idealismo. Acude frecuentemente a las propias citas de Marx y Engels, que presentan a aquellos filósofos como precursores de su sistema de pensamiento. Del racionalismo cartesiano se derivan, de un lado, el materialismo y el empirismo inglés, cuyas líneas generales señala el autor, sobre todo en los puntos en que se conectan con el inmanentismo marxista o con el socialismo, sin omitir los postulados, indemostrados e indemostrables, de esas corrientes de pensamiento que, en definitiva, justificarán los postulados mismos de Marx y sus seguidores. De otro lado, Descartes enlaza, a través de Spinoza y Kant, con el idealismo, cuyas ideas centrales explica el autor, sobre todo las de Hegel y, en especial, sus conceptos básicos (sistema, dia-

lética, alienación, etc.), destacando sus diferencias con Marx. Después de analizar los posthegelianos (centrándose en Feuerbach), salta a los movimientos socialistas en Francia, Inglaterra y Alemania, se ocupa de la vida de Marx y Engels, de forma sucinta, y, con una somera descripción del pensamiento de la Escuela Clásica, cierra este primer capítulo, cuya lectura resulta altamente ilustrativa de la herencia con que empezó Marx a construir su sistema.

Los capítulos II y III, aunque colocados en dos partes distintas del libro, constituyen el núcleo del mismo. El autor va desgarrando la concepción marxista del hombre, de la sociedad y de la economía, exponiendo el pensamiento original, sus postulados más o menos explícitos, y su crítica interna y externa. «Marx se encontró con tres elementos principales: la filosofía hegeliana y pos-hegeliana, el socialismo y la ciencia económica, que, a pesar de sus interrelaciones, se presentaban como tres corrientes separadas. Marx, por el contrario, debería hallar la unidad: filosofía, política y economía habrían de ser todo uno; es decir, una filosofía (materialismo) en la que la estructura íntima de la realidad fuese la economía y que condujese necesariamente al socialismo» (p. 53). El punto de partida, el postulado de la génesis inmediata del marxismo, es «una actitud de crítica radical frente a todo lo que se presentase como establecido» (página 53). Pero el objetivo de esa crítica no es «refutar abstractamente una serie de principios, ideas, etc., sino transformar las situaciones humanas» (p. 53).

A partir del concepto de alienación en Marx (cuya raíz hegeliana señala, así como su separación de la misma), se pasa revista a las cinco alienaciones fundamentales, cuyo orden va de la alienación económica a la social, a la política, a la filosófica y a la religiosa, pero cuya exposición se lleva a cabo en el orden inverso, que es el orden lógico de su «descubrimiento» por Marx. El autor señala dos defectos de toda la línea evolutiva del pensamiento de Marx: la reiterada exposición de las propias ideas, que, a menudo, se repiten una y otra vez, sin demostrarlas, como si fuesen evidentes, y el limitarse a refutar y

superar el pensamiento de sus predecesores inmediatos, partiendo del supuesto de que la síntesis anterior recoge todo lo positivo de las instancias más antiguas, lo cual resulta coherente con su método dialéctico, pero carece de sentido fuera de él.

La alienación religiosa se desarrolla como paso del ateísmo negativo (negación de Dios) de Feuerbach al ateísmo positivo de Marx, para el que la religión no es sólo un «error teórico», como para Feuerbach, sino «una real situación humana de miseria, de alienación» (p. 57), cuyo origen está en otra alienación aún más profunda. Por supuesto, los hechos contrastan con esta concepción, pero «dentro de su abstracción hegeliana, las evidencias inmediatas no tienen importancia decisiva. El marxismo nos dirá ... que, efectivamente, la religión no 'parece ser' lo que dice Marx de ella, pero que se trata de simple 'aparición'. Siguen, pues, arrastrando aquella raíz fundamental del error de Descartes: lo que importa es que las teorías cuadren con unos principios —a los que no se está dispuesto a renunciar—, aunque para ello haya que violentar las evidencias más patentes del conocimiento espontáneo sobre la realidad de las cosas» (p. 58).

Tras la alienación religiosa, el autor analiza la alienación filosófica, cuya superación se da en la praxis revolucionaria: «no se acepta que haya una realidad objetiva que deba ser conocida, sino que la verdad está al final: la verdad se hace en la práctica» (p. 62). Tras analizar la negación de toda ética en Marx, el autor desarrolla algunos puntos básicos de su filosofía. Su materialismo, «aceptado como algo ya adquirido e indiscutible, ... sin preocuparse nunca por demostrarlo» (p. 64); su negación «de algo que no fuese producción humana» (por su identidad entre teoría y praxis), y la necesidad de que el hombre no sea algo dado, sino que se hace. Unificando estos tres puntos, Marx toma la dialéctica de Hegel, para «establecer entre hombre y naturaleza una relación dialéctica que permitiese pensar tanto que el hombre es producto de la naturaleza, como que el hombre es producto de sí mismo, como que la naturaleza es producto del hombre» (p. 64). Tras señalar la ambigüedad de esta relación entre hombre y

naturaleza, el autor se extiende en la tesis de que «el hombre no es, sino que se hace» (p. 66), que conduce, a la negación de la persona, que queda subsumida en la colectividad: «el individuo aislado es una abstracción...: lo que llamamos 'esencia humana' no sería más que el 'conjunto de las relaciones sociales' y, por tanto —como se buscaba—, es algo en continuo cambio: historia, devenir humano» (p. 67). Para Marx, «la historia entera no es más que una continua transformación de la naturaleza humana», de donde «toda la llamada historia universal no es otra cosa que la generación del hombre mediante el trabajo». «Ya se ve que ese 'hombre' cuya generación es la historia no puede ser considerado por Marx como la persona humana, sino como la totalidad, la humanidad, el 'hombre social'. El individuo, en sí mismo, no tiene realidad, es una 'abstracción' ... no podrá ser más que un 'nudo', un 'momento' de esas relaciones sociales de producción-consumo de bienes materiales» (pp. 67-68). El interés de estas afirmaciones para el economista es obvio: como veremos más adelante, para Marx el trabajo es la fuente única de creación de valor. Pues bien: en este punto se da la razón de esa tesis. El trabajo es un proceso de intercambio del hombre con la naturaleza. En el trabajo, el hombre realiza su fin: la transformación consciente de la materia. El fin del trabajo es el producto: el valor. Y es de una parte de ese valor de lo que el capitalista le expropia. De ahí el papel central de la Economía en toda la explicación marxista: «como se buscaba, la estructura de la realidad, de la historia, es la economía (producción de bienes materiales), y por eso, 'la historia de la humanidad debe estudiarse y elaborarse siempre en conexión con la historia de la industria y del intercambio'» (p. 68).

El autor acaba el análisis de la alienación filosófica en Marx señalando el determinismo de los procesos de la naturaleza, en los que, como en Hegel, se pierde la libertad de la persona humana. Hay un texto de *El Capital*, que el autor recoge y que es particularmente relevante: «quien, como yo, concibe el desarrollo de la formación económica de la sociedad como un

proceso histórico-natural, no puede hacer al individuo responsable de la existencia de relaciones de las que él es socialmente criatura, aunque subjetivamente se considere muy por encima de ellas». No es de extrañar, pues, que, como señala el propio Marx en el libro III de *El Capital*, la libertad sólo puede consistir en el cumplimiento del plan económico trazado por la sociedad. La libertad no está en el hombre, sino en el proceso de producción; mientras éste no esté racionalmente planificado, ni siquiera puede existir libertad; y, cuando lo esté, en la sociedad comunista del futuro, la libertad no tendrá cabida en el trabajo, en que, según Marx, tendrá lugar «el despliegue de las fuerzas humanas que se considera como fin en sí, el verdadero reino de la libertad», aunque éste, «sin embargo, sólo puede florecer tomando como base aquel reino de la necesidad» (libro III, p. 759 de la edición castellana del Fondo de Cultura Económica).

Volviendo al hilo del libro que comentamos, la siguiente etapa es el análisis de la alienación política, caracterizada por «la escisión entre la vida civil (del hombre como elemento del mundo social del trabajo) y la vida política (del hombre como sujeto de relaciones públicas, como súbdito del Estado)» (p. 72), partiendo de que «el Estado, bajo apariencia de perseguir el interés general, es un órgano de defensa de intereses particulares» (p. 73). Después de analizar sucintamente los ejercicios de «historia-ficción» que hace Engels para «demostrar» que esto ha sido siempre así, el autor estudia la crítica marxista a los socialismos anteriores. Analiza seguidamente la alienación social, que «consiste en la oposición entre la apariencia de una sociedad universal y la división en clases (y pertenencia de cada individuo a una clase)» (p. 78), explicando el concepto marxista de clase, la aparición de la conciencia de clase y la reducción de la historia a la historia de la lucha de clases, de forma muy esquemática. Es interesante, en este punto, el comentario del autor sobre la ausencia de un concepto de justicia en el marxismo (aunque sus tácticas obliguen a utilizarlo con frecuencia). Resulta obvio, porque la justicia no será sino un segregado del régimen de producción;

de ahí que Marx no critique al capitalismo porque es injusto, sino, como señala en el libro III de *El Capital*, porque acaba siendo un obstáculo insalvable para el crecimiento de la riqueza material. Sobre palabras de Engels, el autor señala que «el marxismo... no partió del proletariado, de su miseria y de su angustia, de la necesidad de liberar a esa clase, para llegar a la conclusión de que el único medio es la revolución. Recorre el camino exactamente inverso: buscando los medios que permitan realizar la revolución, Marx encuentra el proletariado... Y después de encontrar al proletariado, no trata propiamente de mejorar sus condiciones, eliminar las injusticias, etc., sino exasperar los contrastes, de modo que se 'verifique' su teoría materialista histórico-dialéctica, que es consecuencia abstracta de la decisión dialéctica originaria» (pp. 84-85). En otras palabras, cuando Marx rechaza toda la intervención basada en ideales de justicia, cuando, en consecuencia, señala que el único fin del capitalista es la explotación, no lo hace como fruto de una experiencia de la historia (a la que acude *a posteriori*, y que no coincide con sus postulados), sino obligado por su concepción del hombre.

Entramos así en el análisis de la crítica-superación de la Economía política clásica. «Suprimir la propiedad privada —dirá Marx—, es suprimir toda alienación» y la posibilidad de que se reproduzca en el futuro. Efectivamente, «reducido todo a producción-goce de bienes materiales, la acción del trabajador no tiene, para el marxismo, más valor que su objeto. Esa acción es colectiva, y colectivo ha de ser el goce de su producto» (p. 82). «Este rechazo marxista de la noción misma de propiedad privada, personal, es consecuencia directa del materialismo de origen hegeliano, para el que el individuo en sí mismo es una 'abstracción', y lo 'real' es la totalidad humana en proceso. Con semejante presupuesto, efectivamente, falta toda base a la posesión privada distinta de la posesión colectiva» (p. 82).

La Economía es, pues, para Marx, la ciencia del hombre, porque la humanidad como tal se realiza en el proceso de producción, de modo tal que el individuo es sólo un producto del proceso concreto de

producción. Para Marx, el hombre —o mejor, la humanidad, de la que cada individuo no puede ser más que un 'momento'— alcanzará su fin y se perfeccionará por el cumplimiento consciente de las leyes de la producción, que tampoco puede frustrar más que estableciendo una alienación entre sí mismo y su trabajo. Como ya vimos, Marx no parte de la Economía, sino que llega a ella; y la teoría del valor ocupa el lugar central en este análisis, como base de su demostración de la necesidad de la caída del capitalismo.

Ahora bien, el fundamento de la teoría marxista del valor es filosófico, no económico. El individuo se niega necesariamente en el trabajo (se objetiva, en el sentido hegeliano); sólo puede recuperarse consumiendo el producto: es la negación de la negación. Ésta es la dialéctica inicial, con la que el hombre se realiza, humanizando el mundo: es el modo como la materia se hace humana. El autor describe la teoría marxista del valor de una forma sencilla y clara: distinción entre valor de uso y de cambio, trabajo como única cualidad de los productos humanos, cantidad de trabajo como medida del valor, trabajo abstracto acumulado como reducción del valor, etc. Ahora bien, cuando Marx habla del trabajo como sustancia del valor, no lo hace en términos meramente económicos, sino en términos de explicación radical de la historia humana. El hombre es, para Marx, pura actividad sensible de autotransformación de la materia: de ahí la peculiaridad del trabajo humano, que es el resultado de esa actividad sensible. Y de ahí también que, si el producto es la actividad por la que el hombre se auto-transforma, arrebatarle parte de ese producto es eliminar la posibilidad de su realización misma. El capitalismo, al establecer la disociación entre el obrero y la propiedad del fruto de su trabajo, ha disociado al obrero de su misma vida, que le resulta ahora extraña para sí: ya no produce para sí mismo, sino para el capital.

No estará de más señalar que la teoría del valor-trabajo, lejos de suponer una exaltación del trabajo, supone una concepción miope del mismo, en cuanto que se limita al gasto fisiológico «de cerebro humano, de músculo, de nervios, de brazo,

etcétera» (*El Capital*, libro I, p. 11), omitiendo todo el horizonte espiritual que se abre al hombre con su trabajo, como criatura espiritual y libre: pero, obviamente, esto no cae dentro de los presupuestos filosóficos de Marx.

Al enfrentar el valor con el precio, el autor señala que «Marx demostró realmente que la teoría del valor-trabajo es falsa (no explica la realidad de los fenómenos económicos), pero, en lugar de desecharla, pensó que era válida, y que lo que era intrínsecamente contradictorio era la realidad del sistema capitalista» (p. 91). Es éste un eslabón más de la cadena de contradicciones entre lo que es «realidad» y lo que sólo es «apariencia» en Marx. Para él, toda la economía clásica es contraria a la ciencia: un mundo de apariencias en que Marx vio, por vez primera, la interpretación científica. Marx no vacila en poner de manifiesto que su mundo parece no coincidir con la realidad: dados sus orígenes inmanentistas, no es de extrañar que el argumento decisivo para él no sea el dato de experiencia (que sólo será una apariencia), sino la necesidad de no renunciar a un conocimiento científico de la realidad, conforme a sus postulados. De ahí que las críticas externas, basadas en los hechos, no tienen sino una fuerza muy limitada para un marxista, aunque sirvan, como señalamos, para identificar los presupuestos de su pensamiento.

Se entiende, pues, que, aunque en frase de Schumpeter, que el autor recoge, la teoría del valor «está muerta y sepultada», como teoría económica, no ocurre otro tanto con la teoría del valor como interpretación de la historia, siempre que se suponga que el trabajo productivo no es un factor de la producción más, es decir, siempre que el hombre se reduzca a mera actividad sensible. La teoría del valor-trabajo sale así indemne de todas las críticas que se le dirigen: las diferencias entre bienes que tienen la misma cantidad de trabajo incorporado, en cuanto a valores en uso o en cuanto a precios; la cadena *ad infinitum* de trabajos incorporados en los bienes de capital; la cuestión de la improductividad del comercio o los servicios; la existencia de bienes con precio pero sin valor, como la tierra, etc. Y todo ello por

sus presupuestos de partida. Si el hombre fuera sólo actividad sensible y único autor de sí mismo, toda la fuerza de la historia debería consistir en la actividad sensible de producción. La ley del valor no haría más que expresar la toma de conciencia de ese proceso natural, por el que el hombre se autocrea como tal. Pero, no se olvide, la ley del valor no es una ley económica, sino la ley suprema del materialismo dialéctico de la autocreación del hombre por el hombre como actividad consciente de la materia.

El autor, tras describir la transformación del dinero en plusvalía, la concentración del capital y el proceso de autodestrucción del capitalismo, según Marx, hace notar la necesidad ineludible con que ese proceso se desarrolla: «todo sucede con la fuerza inexorable de un proceso natural» (p. 97). Tras una referencia breve a las polémicas posteriores a Marx, el autor concluye que «la teoría del valor trabajo es una decisión, un programa económico apto para que la propiedad privada carezca de sentido... Pero entonces no es una explicación del capitalismo, y, por tanto, no está demostrada su inevitable destrucción» (p. 99). Marx no intenta interpretar la historia, sino hacerla. Para un marxista, una concepción del hombre se revela auténtica si sirve, no para interpretar el mundo, sino para construirlo. Las críticas a la teoría del valor trabajo, las refutaciones de la necesidad de autodestrucción del capitalismo, son algo anecdótico para él, comparado con la innegable fuente de poder que se contiene en su teoría.

El capítulo III lo dedica el autor al materialismo histórico y dialéctico. «Marx designó con el nombre de materialismo histórico a su 'ciencia de la historia': su método de interpretar la historia en base a las condiciones materiales de producción... Este materialismo histórico lleva inseparablemente unida una filosofía concreta acerca de qué es la materia, qué es el conocimiento, cuál es la relación del individuo humano con la humanidad y con la naturaleza, qué es el trabajo, etc. A esta filosofía se la suele llamar materialismo dialéctico» (p. 107). Empieza su análisis con el materialismo histórico, cuyo postulado principal subraya: «no se trata

de encontrar las causas de los acontecimientos históricos, sino de interpretarlos, dando por supuesto que las causas decisivas son las condiciones económicas» (página 109). Señala sucesivamente cómo en Marx la realidad es historia y la historia es dialéctica: «una evolución a saltos originados en la contradicción interna de cada momento» (p. 113). En su concisión, dedica algunos párrafos a las cuestiones que esto plantea: la «prohibición de preguntar» sobre el origen del hombre, las explicaciones dadas por Marx y Engels a este problema, el círculo vicioso resultante de considerar que el hombre es efecto del trabajo y que el trabajo es efecto del hombre, la forma como los marxistas sortean esos círculos viciosos acudiendo a la dialéctica, etc. Explica luego las notas históricas de la época capitalista y la caracterización de la burguesía y del proletariado, cuya abstracción subraya: «el proletariado no actúa ni tiene conciencia..., actúan las personas, independientemente o asociadas. El marxismo sigue prisionero —le es esencial— de la herencia hegeliana, para quien lo concreto es la humanidad y el individuo lo abstracto» (p. 121). Explica luego las tesis marxistas sobre el paso de la dictadura del proletariado a la sociedad comunista, cuyos caracteres utópicos describe (pp. 127-129), para acabar notando la peculiar forma como Marx resuelve la cuestión de la muerte de los individuos.

Explica seguidamente los caracteres centrales del materialismo dialéctico, diferenciándolo en Marx y en Hegel. Señala luego la existencia de dos teorías contradictorias del conocimiento en la escuela (pp. 135 ss.), con las polémicas que esto ha originado entre los marxistas, para ocuparse luego de la dialéctica de la naturaleza en Engels, sus debilidades y las disensiones que ha originado. El resto del capítulo se dedica a algunas cuestiones particulares: la contradicción interna misma de la concepción dialéctica de Marx (pp. 144-145), las relaciones entre dialéctica y materia, la debilidad de la dialéctica ante la metafísica y la cuestión de la libertad y la necesidad. Resultan particularmente esclarecedores los párrafos en que el autor demuestra la contradicción entre el determinismo y la libertad, en el pensamiento marxista,

que se solventa, oficialmente, con el recurso a la dialéctica, y, prácticamente, con la negación de la libertad. El capítulo acaba con el análisis de la contradicción que supone negar la continuación de la ley dialéctica cuando se alcance la sociedad comunista utópica del futuro, que ha producido una escisión en la doctrina oficial, entre los defensores de la dialéctica (Lefèbvre, Lukács, Marcuse) y los de la ortodoxia comunista.

En el último capítulo, el autor hace una somera historia del marxismo, desde la muerte de su creador hasta nuestros días, en una doble vertiente: de un lado, sobre su consolidación práctica; de otro, acerca de su descomposición teórica. En el primer aspecto, estudia sucintamente la revolución rusa, la figura de Lenin, los desarrollos principales del marxismo en la Unión Soviética y las características principales del marxismo-leninismo: el partido como vanguardia del proletariado (en contradicción con las tesis de Marx) y el planteamiento de la lucha revolucionaria por Lenin. En cuanto a la disolución del marxismo teórico, la analiza el autor mediante una breve historia de las polémicas con los revisionistas, las aportaciones de Luxemburgo y Lunatcharski, y las discusiones que, en el plano dogmático, se han dado en las últimas décadas en la Unión Soviética: sobre el materialismo y la dialéctica, sobre la existencia de «dos Marx» (el joven y el viejo), sobre la validez de la lógica formal, sobre la ética filosófica, etc. Estudia brevemente el marxismo «independiente» occidental (Lefèbvre, Merleau-Ponty, Sartre, Bloch, Althusser, la Escuela de Frankfurt, etc.), la «herejía maoísta», y el «caso Lukács». Tras un resumen de los factores filosóficos de la descomposición teórica del marxismo, y antes de sus conclusiones y de un apéndice sobre la incompatibilidad de la doctrina marxista con el catolicismo, el autor señala cómo la actitud de partida de un marxista es una decisión de «no respetar nada ya dado que imponga un límite a la acción material humana» (p. 195). En esto radica su fuerza y coherencia: no en la teoría, sino en la práctica. Y de ahí la dificultad de rebatirlo: porque no es una ciencia, sino un dogma, aceptado, no por la fe, sino por

una decisión de la voluntad. Por ello son de agradecer libros como el presente que, con sencillez y claridad, pongan de manifiesto los fundamentos teóricos de la doctrina de Marx y sus implicaciones prácticas.

ANTONIO ARGANDOÑA RÁMIZ

Economies of scale in manufacturing industry, C. F. PRATTEN. Cambridge University Press, 1975 (reimpresión), 352 páginas.

Economías de escala y progreso técnico son dos de las principales fuentes del crecimiento económico. Desde que Adam Smith resaltó la importancia de la división del trabajo, la literatura económica no ha dejado de prestar atención al tema de las fuentes determinantes de las economías de escala y de la dimensión óptima de las unidades productivas, pese a lo cual las primeras estimaciones sobre la magnitud de las mismas no se encuentran hasta 1940. La razón es obvia; la medición de las economías de escala requiere además de un profundo conocimiento de los procesos productivos, un nivel de información en materia de coste nada fácil de conseguir. Por ello no es de extrañar la escasez de estudios espíricos sobre un fenómeno cuya estimación resulta, como mínimo, fundamental para que los empresarios puedan optimizar la organización de la producción y para que la política económica disponga de los elementos adecuados para seleccionar y organizar correctamente las industrias o actividades de mayor interés para la economía nacional.

El libro del profesor Pratten es uno de los estudios más completos publicados hasta el momento sobre economías de escala en la industria. Estructuralmente se halla dividido en tres partes; la primera, de carácter fundamentalmente teórico, está dedicada a establecer el significado, las fuentes y los métodos de medición de las economías de escala; la segunda al análisis de las mismas en veinticinco sectores industriales de Gran Bretaña y la tercera a resumir los resultados obtenidos y presentar unas conclusiones.

El autor define las economías de escala

como «reducciones de los costes medios atribuibles al aumento de la escala de la producción (p. 3) señala que hay economías de escala cuando la curva de costes a largo plazo —a la que denomina también curva de escala—, es de forma tal que los costes unitarios de producción descienden a medida que aumenta el tamaño de la planta.

La estimación de las economías de escala se efectúa, como es obvio, en un determinado estado de la tecnología y en general bajo el supuesto de que los incrementos de output derivados de la ampliación de las operaciones no afectan a los precios de los factores productivos. En ocasiones esta ampliación está tan ligada al progreso técnico que resulta prácticamente imposible separar las reducciones de costes originadas por aquellas de las provenientes del cambio técnico.

Entre las principales fuentes de economías de escala, se cuentan, según Pratten:

- Las indivisibilidades; es decir, el hecho de que ciertos costes son total o parcialmente indivisibles respecto al output.
- Las economías en el coste de los equipos derivadas de la mayor dimensión.
- Las economías de la especialización.
- Las economías derivadas de la acumulación de recursos.
- El empleo de técnicas de organización de la producción más eficientes que trae consigo la mayor dimensión.
- El aprendizaje.
- Las economías derivadas del mayor control de los mercados.

Para medir las economías de escala en los distintos sectores considerados, el autor, siguiendo el método utilizado en 1956 por el profesor Bain en su conocido trabajo sobre la industria americana, ha recurrido básicamente a las estimaciones de costes facilitadas por los empresarios, contables e ingenieros de las industrias estudiadas. Los problemas que dichas estimaciones han planteado y en particular los criterios utilizados para el cálculo de las cargas de capital se exponen sucinta y claramente, pero sin facilitar ningún elemento de juicio, sobre la fiabilidad de los datos

de base. Uno de los aspectos, a nuestro juicio más interesantes del método seguido, es la determinación para cada sector de una «escala de eficiencia mínima» definida como la dimensión de planta que al ser doblada permite una reducción del coste unitario inferior a un 5 por ciento y del valor añadido inferior a un 10 por ciento.

La segunda parte de la obra presenta las estimaciones obtenidas en un conjunto de veinticinco sectores que cubre una gama muy amplia de actividades industriales, clasificables en cuatro grandes grupos: industrias de proceso (por ejemplo, refino de petróleo, siderurgia, etc.) industrias de ingeniería (aeronáutica, automoción, electrodomésticos, etc.) industrias tradicionales (textil, calzado, etc.) e industrias variadas (editorial, plásticos, etc.). El conjunto analizado representa alrededor de un tercio del empleo industrial total y la mitad de la inversión, por lo que los resultados obtenidos pueden considerarse suficientemente representativos de la totalidad de la industria británica. Esta parte es, con mucho, la más extensa del libro y además de la estimación de las economías de escala incluye para cada uno de los sectores analizados un breve perfil de la estructura de la industria, una descripción de las características, procesos y fuentes de aquéllas, un análisis de la estructura de costes y unas breves conclusiones.

La conclusión general de la obra, en lo que concierne a las economías de escala referentes a los costes de producción en sentido estricto, o sea a las economías técnicas de escala, es la de que para programas de programas de producción poco diversificados, existen en la mayoría de las industrias, economías de escala importantes. En las industrias de proceso, tales economías provienen fundamentalmente de la reducción que se produce en los costes de capital por unidad de producto al aumentar la dimensión de la planta y en menor medida de la disminución de los costes directos. En las industrias de ingeniería, la posibilidad de diluir los costes de investigación y desarrollo de los nuevos productos entre un mayor output es la fuente primordial de economías de escala. En las demás industrias, dichas economías son mucho más reducidas y pro-

vienen principalmente del aprendizaje. Una segunda conclusión general, referente también a las economías técnicas de escala es la de que, en conjunto, la reducción que la ampliación de las operaciones produce en los costes medios del trabajo es superior a la que produce en el coste total medio debido, en primer lugar, a que en muchas industrias las economías en los materiales son pequeñas; en segundo lugar, a que en las industrias de proceso el incremento de la escala origina incrementos muy pequeños del volumen de trabajo; en tercer lugar, a que en las industrias de ingeniería el referido incremento permite el empleo de técnicas más capital-intensivas y, por último, a que los costes de investigación y desarrollo de nuevos productos —que con el aumento de la escala experimentan, según hemos dicho, disminuciones importantes—, son, en su mayor parte, costes de trabajo.

Las economías de escala en otros tipos de costes —marketing, investigación y desarrollo, financiación y *management*— son, a juicio de Pratten, mucho menos importantes que las estrictamente técnicas, aunque no por ello carentes de significación. Con todo, en el campo del marketing el incremento de la escala produce economías de cierta relevancia en las industrias de bienes de consumo duradero; en el terreno de la investigación y el desarrollo ocasiona, por lo general, una cierta reducción del gasto por unidad de producto; en el ámbito financiero permite la captación de recursos en condiciones más favorables y en materia de *management* posibilita reducciones de costes por unidad de output de cierta importancia, sobre todo cuando no implica una mayor diversificación del programa productivo.

Otra conclusión interesante es la de que la magnitud de las economías de escala —especialmente de las técnicas— y el nivel de output al que se aplican, es progresivamente creciente. Así parece desprenderse del incremento experimentado por la «escala de eficiencia mínima» de las industrias británicas, en relación con los niveles puestos de manifiesto por anteriores trabajos. Por otra parte, las estimaciones efectuadas evidencian la importancia del nuevo equipo como factor de

incremento de la productividad y el hecho de que pese a que el progreso técnico tiende a reducir los costes de capital por unidad de producto, debido a la inflación, lo habitual es que dichos costes estén en correlación inversa con la edad de la planta, de forma que la mayor productividad proviene esencialmente de los menores costes de funcionamiento.

Las implicaciones que para la política económica se derivan de estas conclusiones son de muy distinto significado. En primer lugar, parece evidente que las economías de escala son un factor a tener muy en cuenta en toda política de concentración de empresas y en tal sentido el estudio proporciona una información sumamente valiosa para fundamentar una política que haga compatible un alto grado de concentración con un adecuado nivel de competencia. Ahora bien, es indudable que las economías de escala pueden impulsarse por otras vías, por ejemplo a través de la integración de la industria nacional en áreas económicas más amplias o por medio del incremento de la presión fiscal y, en este aspecto, aunque el estudio proporciona bases de apoyo a tales políticas, estas bases a juicio del propio autor no pueden considerarse definitivas. Queda, en cambio, perfectamente establecido el importante papel que juegan las economías de escala en el logro de altos niveles de productividad y crecimiento a través de las reducciones de los costes del trabajo por unidad de producto y la progresiva concentración de la producción en industrias capital-intensivas. El estudio aparta asimismo una base empírica a la tesis de la «madurez prematura» desarrollada por Kaldor para explicar el lento crecimiento de la economía británica durante la década de los sesenta.

El libro del profesor Pratten cumple, a nuestro modo de ver, una doble finalidad acorde con su contenido. De una parte proporciona al estudio la base teórica indispensable para interpretar correctamente el fenómeno de las economías de escala. Pero, además, y fundamentalmente, ofrece un análisis empírico referido a la industria británica que por su nivel de desagregación resulta de suma utilidad para quienes de alguna manera se interesan por los

problemas del desarrollo industrial. En este segundo aspecto resultan, por ejemplo, de gran interés a efectos comparativos con la industria española las tablas de las pp. 269 ss. que sintetizan los valores de la «escala de eficiencia mínima» en cada uno de los veinticinco sectores estudiados.

La obra contiene en sus páginas finales cuatro apéndices, el primero de los cuales ofrece una detallada comparación de la estructura de la industria manufacturera en Gran Bretaña, Estados Unidos y Japón que es, a nuestro juicio, el más destacable.

J. MOLINS CODINA

Productivity in the local government sector, J. P. ROSS y J. BURKHEAD, Lexington Books, 1974.

La productividad del sector público local se puede estar convirtiendo, sin apenas darnos cuenta, en una variable estratégica del crecimiento económico de España. Quienes creen en las ventajas de productividad y creatividad de las aglomeraciones metropolitanas saben que la condición *sine qua non* de su eficacia es la capacidad para organizar esas aglomeraciones, de modo que sin un sector público local muy productivo las deseconomías del tamaño privan sobre sus ventajas y desaparece esa causa de crecimiento. Gran parte del malestar urbano actual no se debería tanto al tamaño de nuestras aglomeraciones como a las limitaciones del sector público local, tanto en cuanto a estrategia global para la ciudad como en cuanto a eficacia de los servicios.

El tema de la productividad de los servicios del sector público local tiene en la literatura económica americana el nombre de «enfermedad Baumol», por ser este autor quien elaboró el diagnóstico: como los servicios municipales se sitúan en el sector de bajo crecimiento de la productividad, mientras los salarios se fijan por la comparación con los sectores de crecimiento alto, los costes unitarios de los servicios locales serán cada vez más elevados. Si a eso se añade que la elasticidad

renta de los servicios locales es superior a uno y que, por tanto, ha de crecer el empleo del sector local, la urgencia por las mejoras de productividad en ese sector son básicas, como manifiesta la creciente presión por parte de los contribuyentes en ese sentido y la conexión, en el Ayuntamiento de Nueva York, entre mejora de las retribuciones reales y avances de productividad. La importancia de esas mejoras no debe desdeñarse: para una tasa de crecimiento de la productividad en el sector privado del 3,1 por ciento anual, y del estado federal del 1,9 por ciento, el paso de la tasa de crecimiento de la productividad del sector local de 0 a 4 significa que la tasa global variaría del 2,7 al 3,1 por ciento anual.

El libro que aquí se reseña plantea estas cuestiones, discute los problemas de medición —en especial si es el producto o las consecuencias el numerador de las medidas de productividad— y presenta resultados empíricos y experiencias prácticas de diversas instituciones. El método que se propone para el análisis de la productividad del sector público local es la partición del incremento de gastos entre dos fechas por cuatro componentes básicos: carga de trabajo (beneficiarios), coste (salarios), calidad del servicio (indicadores específicos) y productividad. Los resultados de otros autores, que se comentan (en especial los del voluminoso estudio del *Urban Institute*), y los de la aplicación del método a la experiencia de Nueva York, comarca de Onondaga y ciudad de Syracuse, demuestran que, en efecto, la productividad de los servicios del sector público local no ha aumentado y en muchos casos ha disminuido.

La perspectiva de solución por parte de los autores se centra en tres elementos: a) Presiones de los contribuyentes que exijan información sobre la eficiencia y eficacia de los servicios prestados. b) Combinación de concejales interesados por estos temas con funcionarios responsables. c) Gasto en investigación y desarrollo de nuevos procedimientos y mecanismo de transferencia de las soluciones de unos a otros ayuntamientos y gobiernos regionales. Unos consejos regionales de productividad podrían ser los organismos res-

pensables de esa información y comunicación.

JOSÉ GARCÍA DURÁN

The origin of economic ideas, G. ROUTH.
Mac Millan, Londres, 1975, 321 pp.

En la polémica sobre las revoluciones científicas en la historia del pensamiento económico han habido, hasta el momento, opiniones para todos los gustos: desde las posiciones más absolutistas, ligadas generalmente a una postura conservadora en política y neoclásica en teoría económica, para las que la historia del pensamiento es una línea ininterrumpida que va del error hacia la verdad, hasta las posturas más relativistas, para las que dicha historia sería la sucesión de diferentes fases, comprendidas entre varias revoluciones científicas y enmarcadas, si no causadas, por los acontecimientos políticos, económicos y culturales de la época. Sin embargo, pocas veces se ha admitido, desde un punto de vista crítico, que la totalidad de la línea de pensamiento que va desde Petty hasta Keynes, en lo que tiene de teoría aceptada, estuviese mal dirigida, o en terminología de Kuhn, que el paradigma económico no hubiese variado desde que la economía política nació como ciencia, y que muchos de los defectos que se pueden atribuir a los economistas actuales, estuviesen ya en embrión en las obras de los clásicos pre-smithianos. Ésta es la tesis que el autor se propone demostrar a lo largo de la obra que comento, y en defensa de la misma, presenta, en las primeras páginas, las pruebas más palpables: a lo largo de la historia del pensamiento económico han existido una serie de pensadores heréticos cuyas críticas, aunque demoledoras, no han servido sino para afianzar al saber ortodoxo, que ha desarrollado los anticuerpos necesarios para resistir a la enfermedad. Pero, curiosamente, el remedio no es ni más ni menos que la enfermedad: a las críticas que de una manera u otra, se refieren al excesivo grado de abstracción que aleja a la teoría de la realidad, se les responde haciendo referencia al «modelo», y se suelen evitar con una abstracción mayor en el mismo. Así pasó con las críticas que en su

tiempo dirigieron a la sabiduría convencional Sismondi, Thompson, Jones, Bagehot, Ingram, Sidgwick, Veblen, etc., y que en los tiempos actuales ha sido repetida en numerosas ocasiones, especialmente en conferencias anuales de las ciudades de la ortodoxia, la A.E.A. y la Royal Economic Society, por sus presidentes: basta aquí recordar los discursos presidenciales de Boulding, Robinson, Leontief, Worwick, Galbraith y Phelps Brown, que han sido analizados comparativamente por Knapp en la *Lloyd's Bank Review*.

La crítica central se refiere al excesivo nivel de abstracción, aunque íntimamente ligadas a ésta vienen las demás: falta de realidad de los supuestos, falta de consistencia de las teorías, necesidad de estudio interdisciplinario, etc.; quizá la que aparece con más fuerza posteriormente es el absurdo de la existencia del «homo economicus», especie suficientemente rara como para dudar de su existencia más que de la del monstruo del lago Ness. En referencia a este tema se observa, a lo largo de la historia del pensamiento económico, una crítica subyacente a muchas obras y que ha perdurado hasta nuestros días sin que se tome en serio. Su culminación sería la representada por Veblen y Keynes: «toda la obra de Veblen representa la búsqueda de los impulsos socio-psicológicos que producen las normas de comportamiento» (p. 303). Las influencias de las expectativas y los «animal spirits» de Keynes marcarían otro hito en el mismo camino.

Otra observación que debe llevarnos a la necesidad de buscar otros principios básicos para la economía estriba en la casi inexistencia en la realidad de lo que llamamos competencia, tratada de una forma perfectamente aséptica; las relaciones entre distintos empresarios se mueven entre dos polos: el polo de la «competencia fraternal», en que debido a la organización social existente los empresarios de un mismo ramo pertenecen a las mismas asociaciones, tienen reglas de honor, etc., con infrecuentes guerras de precios; y el otro polo se caracteriza por una guerra de «guerrillas», pero cuyas operaciones raramente tienen que ver con el mercado: es aquí donde debería introducirse un fin consi-

derado como no económico, la búsqueda del poder, político y social, y que nos daría la posibilidad de tender un puente entre la economía y las demás ciencias sociales.

A partir de éstas y otras observaciones, Routh llega al corazón del problema: la ciencia económica que él propone debería en primer lugar convertirse en una ciencia empírica y, además, barrer las fronteras que la separan de las demás ciencias sociales.

Pero el nuevo paradigma que se necesita queda, en definitiva, poco caracterizado por el autor, y aunque no cae en el error de creer que una ciencia se crea de la nada, al marcar la línea, desde Petty hasta nuestros días, de la que debe surgir la nueva economía, debe decirse que la alternativa que él propone tiene demasiado de psicologismo (tendencia muy típicamente americana) para poder enfrentarse a una ortodoxia de base psicológica, aunque hedonista y no socio-institucional como la que el autor propone.

L. ARGEMÍ

The New Economics One Decade Older,
J. TOBIN, Princeton: Princeton University Press, 1974, VII + 106 pp.

Aún no disponemos de la superficie perspectiva histórica para definir correctamente a la década de los 60. En los actuales momentos de crisis económica mundial algunos autores piensan que marca el final de un período expansivo que no podrá ser repetido en el futuro sin acometer importantes reformas estructurales. Otros son menos pesimistas y creen que la actual crisis podrá ser superada de un momento a otro. Como corolario, los primeros hablan igualmente de crisis de la ciencia económica y predicán la necesidad de cambio del paradigma; los últimos, por el contrario, opinan que las anomalías registradas pueden ser resueltas favorablemente dentro del paradigma existente.

El libro del profesor Tobin es un examen de la economía estadounidense de los años 60-70. Más concretamente, es un examen de la actuación de la doctrina conocida bajo el nombre de *nueva economía*,

de sus posibilidades y de sus limitaciones.

El término *nueva economía* fue acuñado por un periodista del Newsweek en 1962 para definir la doctrina fiscal de Walter Heller. La frase tuvo fortuna, pues era un correlato adecuado de la *nueva frontera* anunciada por el presidente Kennedy en el terreno político-social. Además, si se tienen en cuenta las reformas introducidas en la gestión de la economía por el equipo de consejeros del presidente Kennedy en relación a los del equipo Eisenhower, el término parece completamente justificado.

El profesor Tobin formó parte del citado equipo hasta 1962 en que regresó a Yale. Pero así y todo permaneció largo tiempo vinculado a la administración Kennedy. Ello le convierte en un observador cualificado de todo el proceso al tiempo que delimita el tono a menudo anecdótico en que está escrito el libro. Sin lugar a dudas, para el lector americano eso debe poseer un interés indudable ya que es posible que algunos acontecimientos sean puestos al descubierto por primera vez.

El libro consta de tres capítulos, bastante desiguales en cuanto a contenido aunque sin perder una cierta unidad expositiva. De hecho, son tres perspectivas de un mismo tema, cada una de las cuales podría ser objeto de desarrollos ulteriores. Sólo el deseo de llegar a un gran público, siempre escaso de tiempo, justifica la brevedad de ciertos análisis e incluso la superficialidad de algunos puntos, sin que esto vaya en demérito de su autor que posee una extensa, importante y original obra en el contexto del pensamiento económico moderno.

Desde el punto de vista narrativo, el primer capítulo es el más interesante. Sin llegar al terreno de la confesión personal, existen numerosos elementos de una autobiografía profesional que sirven de marco para poner de relieve las interacciones entre teoría económica, opinión pública y política gubernamental. Concretamente se destaca la importancia que representó para la difusión de las tesis de los nekeynesianos americanos su presencia en la administración pública a partir de 1960-1961. Ello a su vez, se dice, prestigió a la profesión del economista que halló una audien-

cia entre el público que no había poseído en el pasado, y sin que hubiera variado su doctrina. Así, podemos leer: «La teoría económica llevada a Washington por el Comité de Asesores del presidente Kennedy y otros economistas académicos próximos al nuevo presidente no era nueva en la literatura económica ni en las aulas. No era nueva en la actuación de los gobiernos de los países nórdicos, Holanda y Gran Bretaña... Sin embargo, era nueva para Washington. El enfoque de la política económica era muy distinto de las actitudes que los ocho años anteriores habían anclado sólidamente en la Reserva Federal y en la burocracia federal, especialmente en el ministerio de Hacienda. Era nueva para la prensa, los reporteros de Washington, los escritores financieros y los comentaristas políticos» (pp. 6-7).

La novedad de la nueva economía se daba ante todo en el terreno de la praxis oficial y residía en la ruptura con el enfoque cíclico adoptado por la administración anterior. El punto de partida del equipo Kennedy era la convicción de que el ciclo podía ser estabilizado y que la economía podía crecer de forma autosostenida manteniendo una tasa de ocupación próxima al pleno empleo. Algo así como el sueño de todo político inteligente frente a unas elecciones.

Para ello se necesitaba articular una política fiscal que rompiera con el mito del equilibrio presupuestario y abordase la posibilidad del déficit fiscal. El concepto de PNB de pleno empleo era esencial para este objetivo. Además, había que propugnar una nueva política monetaria, que fuera más agresiva y expansiva y, lo cual es más importante, que fuera un elemento importante para el restablecimiento del pleno empleo. Este énfasis en la actuación monetaria lo utiliza Tobin para salvarse de la acusación de «fiscalistas» con que frecuentemente se ha designado a los autores de la *nueva economía*. En el terreno internacional se pensaba que la posición internacional del dólar era un obstáculo para el crecimiento interior por lo que propugnaba el no mantenimiento de su paridad.

Este conjunto de medidas no fue adoptado en su totalidad. Por un lado, la mayo-

ría obtenida por el presidente Kennedy era demasiado pequeña para hacer triunfar toda una serie de propuestas en el Congreso. Por otro, el partido demócrata estaba dominado en gran parte por el ala conservadora del sur, que se mostraba renuente a dichas reformas. Con todo, hasta 1965, la política funcionó perfectamente y los Estados Unidos conocieron una etapa de prosperidad que contribuyó a la popularización de la *nueva economía*. La profesión de economista se encontraba en alza y a menudo se solicitaban sus consejos.

Hacia el final del libro, Tobin reconoce que una serie de factores favorables incidieron en los resultados de esa etapa, por lo que el optimismo a menudo sobrevaloró las posibilidades del modelo propuesto. Junto a las limitaciones en su aplicación, determinados mecanismos promovieron algunos desequilibrios cuyas consecuencias se manifestarían ulteriormente. En concreto, Tobin, critica la rebaja de impuestos de 1964, que debía haberse hecho antes y con carácter transitorio. La guerra del Vietnam fue el otro factor que precipitó la crisis económica, contribuyendo al descrédito de la doctrina de la *nueva economía* y su sustitución por el monetarismo.

En el segundo capítulo se examina el efecto de dicha guerra y se contesta a las críticas realizadas desde la izquierda y la derecha. Gran parte de dicha respuesta se centra en el análisis de los gastos de defensa en el presupuesto. Ataca la posición de quienes aseguran que el efecto del conflicto vietnamita fue un olvido de los programas de ayuda civil y redistribución de la renta, si bien reconoce que en este terreno se hicieron pocas cosas. Justifica la ampliación de los gastos presupuestarios como una medida para eliminar las fluctuaciones del multiplicador y sus efectos sobre la demanda agregada. «Ni la economía ni la *nueva economía* necesitaban a la guerra del Vietnam para el pleno empleo» (p. 50). La posición de Tobin respecto al hecho bélico, no obstante, es bastante ambigua. Si bien cree que por un lado la escalada realizada a partir de 1965 fue negativa para la economía americana, por otro tiende a justificar la mayoría de las medidas adoptadas durante la época. Además, el análisis del conflicto vietnamita

trascendió con mucho al simple hecho económico, sin que esto se refleje en su comentario.

Criticando a la nueva izquierda, se defiende del calificativo de desarrollista a través de una crítica de las ideas del crecimiento cero. Crítica muy breve y al mismo tiempo categórica, si bien de nuevo incompleta. Para Tobin, el crecimiento cero es una propuesta inviable, ya que su aplicación implicaría para la economía americana un desempleo medio del 25-30 por ciento de la fuerza de trabajo, excepto si se redujera dramáticamente la jornada de trabajo. Pero incluso en este caso, la adopción de un crecimiento cero sería altamente problemática ya que la «utilización del ocio obligatorio podría resultar tan dañino para el entorno como la producción y consumo anteriores» (p. 55). Además, dice, el crecimiento se deriva del progreso tecnológico. La contribución de la política económica a la tasa de crecimiento es bastante pequeña (p. 55). De ahí que se propugne la fijación de impuestos para las industrias polucionadoras (p. 56), de acuerdo con una tradición del bienestar que arranca en Pigou.

La última parte del capítulo segundo se dedica a la crítica del monetarismo. Una vez expuestos sus rasgos más sobresalientes pone de relieve cómo el crecimiento del PNB precedió al crecimiento de la oferta monetaria. De ahí que fuera una política correcta la persecución de un tipo de interés fijo. Esta afirmación se ve aseverada por su crítica a la política monetaria del presidente Nixon en 1972. La adopción de un presupuesto deficitario es una muestra, para Tobin, de que a pesar de todo la *nueva economía* continúa estando viva.

Examinadas las condiciones a través de las cuales surgió a la palestra pública la *nueva economía* y su eficacia en los años en que los demócratas estuvieron en el poder, el tercer capítulo aborda una serie de reflexiones respecto al futuro. En primer lugar se examina el carácter realimentador que tienen los sistemas económicos, por lo cual la adopción de políticas que persiguen la aplicación de reglas fijas antes que políticas discrecionales son inadecuadas. A continuación se examinan una serie de propuestas que tienen un conteni-

do claramente político respecto a la reforma fiscal. En concreto, Tobin reclama un mayor poder para el ejecutivo al objeto de que los mecanismos fiscales puedan responder adecuadamente a la mayor brevedad posible. En este sentido reexamina las consecuencias negativas que representó el retraso de un año en la adopción de la rebaja en los impuestos de 1964. Con todo, señalemos que en un contexto democrático tiene poco sentido reclamar aún un mayor poder para el ejecutivo, dado el peligro que supone en aras al fomento del autoritarismo y al juego de los grupos de presión.

En lo que respecta a la política monetaria, los aspectos de reforma se centran básicamente en los ajustes internacionales. En este sentido Tobin apoya la flotación de las monedas, si bien debe examinarse adecuadamente cuál puede ser su efecto sobre los tipos de interés, solicitando una coordinación internacional en las políticas de los tipos de interés. Para ello, cree que la Reserva Federal debería operar en otros mercados distintos a los de la deuda a corto plazo, ya que éstos son los más vulnerables a los movimientos internacionales del capital (p. 92).

Por último, referencia obligada en la actualidad, analiza el dilema inflación-desempleo. Una vez criticada la noción de tasa natural de desempleo cree que el dilema debería resolverse a favor de la estabilidad del empleo antes que el de los precios. Al final del libro dirá: «Incluso cuando los precios van aumentando de año en año, la economía produce cada vez una mayor cantidad de bienes, servicios y

puestos de trabajo que van al encuentro de las necesidades humanas. Eso es, con todo, el propósito real de la economía» (p. 101). Pero a pesar de ello, cree que dada la peculiar posición que adopta la curva de Phillips a largo plazo, es necesario la adopción de un vasto programa de empleo público, la puesta en marcha de un sistema guía de salarios y una nueva política sindical.

El libro se cierra con unas conclusiones en las que se repasa brevemente todo el contenido del libro. Aceptando que la nueva doctrina fue sobrevalorada al principio, se niega a aceptar su fracaso definitivo. Quizás, en ello tenga razón, pues si los economistas hemos de resolver en el futuro los problemas económicos derivados de la actual crisis, deberemos hacerlo con determinado instrumental y, hoy por hoy, posiblemente la *nueva economía* nos proporcione parte del mejor material existente. Ello claro está sin olvidar la búsqueda de nuevas herramientas, en una disciplina siempre inacabada en sus problemas y esperanzas. Además, en el contexto que nos ocupa, debe buscarse un nuevo marco social. La revitalización del sueño americano que persiguió el presidente Kennedy es algo que ya pertenece a la historia, por mucho que las probabilidades para los demócratas de ganar las próximas elecciones presidenciales sean en este momento muy importantes. Es algo en lo que deberían pensar quienes son frecuentemente consultados para hacer funcionar a la maquinaria económica.

EDUARD BERENGUER COMAS