

Miseria de la economía

Un borrador

Carles Manera

La economía como disciplina científica se encuentra en un terreno difícil. Se ha revelado su incapacidad para hacer lo que, de alguna forma, los diferentes *mainstream* existentes a lo largo de la reciente historia del pensamiento económico habían dicho: la disponibilidad tangible para predecir las tendencias del futuro, a partir de modelizaciones matemáticas que facilitaban dichos augurios. En este contexto, los economistas convencionales se encontraron atrapados por sus discursos teológicos, que se han convertido en posicionamientos y diagnósticos más vinculados a la fe que a la demostración científica. Las voces discordantes con todo ello son cada vez más numerosas, aunque no se ven avaladas por los académicos del *mainstream*: éstos siguen prolongando, en planes de estudio y programas de investigación, las viejas recetas fallidas, los discursos y manuales que se han revelado, demasiado a menudo, inútiles para hacer frente a los grandes retos de la economía y de la sociedad. Continuamos enseñando a los estudiantes de Económicas replanteamientos de los textos canónicos – abonados con nuevo instrumental econométrico– que fluyen de los *Journals* y editoriales que marcan la doctrina: que determinan cómo y qué enseñar, estudiar y analizar en el mundo económico. Y siempre por este orden, sin romper las balizas del microcosmos neoliberal.

Pero existen visiones heterodoxas, que beben de las fuentes de los clásicos en el pensamiento económico.¹ Estas visiones mantienen, entre otros aspectos, focos de atención crítica. Sin ánimo de exhaustividad, no es arriesgado apuntar un factor de fuerte controversia en la idea de competencia perfecta. Ésta forma parte de un mundo de abstracción e irreal, hipotético. Se nos ha dicho con reiteración que la economía funciona en competencia perfecta, donde consumidores y empresas trabajan para conseguir resultados positivos para ambos. Pero la competencia que realmente se produce es definida como una guerra de todos contra todos, tal y como señala el economista norteamericano de origen paquistaní Anwar Shaikh.² La lucha entre trabajo

¹ Son imprescindibles los recientes libros de José Tapia, *Rentabilidad, inversión y crisis. Teorías económicas y datos empíricos*, Maia, Madrid, 2017; y Rolando Astarita-José Tapia, *La Gran Recesión y el capitalismo del siglo XXI*, Catarata, Madrid, 2011.

² Anwar Shaikh, *Capitalism: competition, conflict, crises*, Oxford University Press, 2016.

y capital, entre capital y capital, entre trabajo y trabajo; una pugna, pues, recíproca, que no se aviene con la lectura edulcorada de la economía de mercado. En este escenario, las empresas se abocan a reducir costes para contribuir a fijar precios más competitivos. Este hecho afecta a todos los segmentos empresariales –los más modestos o medios, pero también los más poderosos–, toda vez que siempre entran nuevos jugadores en el mercado, con costes más bajos y, por tanto, con nuevas tensiones en los mercados ya existentes. Esto no son puras “imperfecciones”, toda vez que se trata de un factor esencial en el funcionamiento del capitalismo. Pero la competencia existe, probada por datos empíricos. Y provoca turbulencias en los mercados, inherentes a las contradicciones que surgen en las relaciones que se operan en los mismos. Aquí adquieren gran relevancia las diferencias en los comportamientos de los agentes económicos, tanto los individuales como los colectivos. Esto infiere que existan monopolios con tasas de beneficio persistentemente elevadas; pero cada empresa acaba por definir sus márgenes de ganancias. La pregunta que cabe formularse entonces es si la economía se encarrila hacia un proceso de convergencia en una tasa “común” de beneficio empresarial; o, si, por el contrario, la propia realidad individual –por la complejidad que encarna– no facilita esa convergencia.

En tal aspecto, cabe relacionar salarios y productividad. Los ingresos que se generan en la producción provocan tensiones y conflictos entre los trabajadores y los poseedores del capital. Siguiendo a Shaikh, el salario real se ha de situar entre dos límites, uno inferior –que está de alguna forma determinado históricamente– y otro superior –relacionado de manera directa con la productividad del trabajo–. Las luchas individuales entre capital y trabajo portan a una relación particular entre salario medio y productividad, en el marco de una situación de estabilidad en el conflicto capital-trabajo de cada empresa. Y esas luchas rompen con la tesis de los principios de igualación de precios y ganancias: en ambos casos, los resultados forman parte de un conflicto y no son una convención o una premisa dada (como defiende la teoría neoclásica). En tal aspecto, la conflictividad social, el enfrentamiento por las contradicciones que se generan entre el capital y el trabajo, se encuentra en la base de estos factores, que las explicaciones más convencionales dan como supuestas de entrada: una cierta armonía en la fijación de precios –fruto de sucesivos encuentros en los mercados por parte de los agentes económicos–, y unas tasas de ganancias que vienen pre-figuradas en la mente de los empresarios.

Aquí aparece entonces un segundo parámetro importante a considerar: la evolución de la tasa de ganancia. La cuestión de la competencia tiene esta derivada crucial, que puede interrelacionarse con la tasa de interés e, igualmente, con la inversión y el crecimiento económico. Recuérdese que el tipo de interés es la referencia que incumbe a la rentabilidad del capital que se deposita en los bancos en lugar de ser activado en procesos de inversión. Esta es una señal clara que puede cotejarse con las expectativas reales de beneficios en los mercados: ese diferencial entre tipo de interés y tasa de ganancia neta acaba por impulsar –o no– la inversión (tal y como preconizaban Marx y Keynes). Pero en la economía coexisten diferentes perfiles empresariales, de forma que el beneficio neto de cada uno de ellos puede variar, en función de su situación particular. Con todo, puede anotarse –como hace Shaikh– la idea de un nivel “normal” que se aplica a la igualación en las tasas de beneficio neto sólo a las empresas más rentables del mercado. Esto constituye una crítica a la microeconomía neoclásica, en la que deben subrayarse las contribuciones recientes de Steve Keen, con su crítica demoledora hacia los extendidos preceptos microeconómicos del *mainstream*.³

El ahorro de la empresa se relaciona con su estrategia de inversión, con su tasa inversora. Según Shaikh, se constata que en Estados Unidos la tasa de ahorro empresarial –que afecta a los negocios– se correlaciona con la tasa de inversión. En ese contexto, el desarrollo del gasto, que implica la demanda efectiva, es posible si se amplía y extiende el crédito bancario. Esto infiere un incremento de la deuda comercial –alimentada por las nuevas inversiones provenientes de la expansión financiera–, lo cual supone a su vez una mayor demanda de fuerza de trabajo. Se estaría entonces ante una caída del denominado por Marx “ejército de reserva”. Lo cual, a su vez, puede condicionar el crecimiento futuro: más expansión inversora, más demanda de crédito –influenciada por la capacidad de ahorro de las empresas–, más necesidades de contratar trabajadores, salarios tal vez más elevados y, en su conjunto, un impacto relevante sobre la rentabilidad de las empresas.

A partir de aportaciones teóricas como estas y de la propia investigación empírica,⁴ pueden identificarse unos rasgos económicos estilizados que desembocan en

³ Steve Keen, *La economía desenmascarada*, Capitán Swing, Madrid 2017.

⁴ Carles Manera-Ferran Navinés-Javier Franconetti, “Going out of the Great Recession? Contrast between the United States and Europe: proposed work from economic history, 1960-2014”, *Journal of Postkeynesian Economics*, 2018, forthcoming; “United States of America, European economy and inequality: a perspective from the economic history, 1910-2010”, *The European Journal of Comparative Economics*, vol. 14, 2017, núm. 1, pp. 57-85; “Distribución de la renta, beneficio y desigualdad: una aplicación a la historia económica de Estados Unidos, 1910-2010”, *Revista de Economía Mundial*, núm.

un hecho clave: la tendencia decreciente de la productividad del capital, como trayectoria dominante del capitalismo, sobre todo a partir de mediados de los años 1960. Esto comenzó a presionar a la baja la tasa de ganancia. La espiral precios-salarios de esos años, que se acentuó en la segunda mitad de la década de 1960, es una de las consecuencias de la no resolución de aquella contradicción principal. La crisis de los setenta cederá paso a un nuevo sistema de regulación neoliberal, que conlleva enlazar dos elementos, para estabilizar la caída de la tasa de ganancia: aumentar, por un lado, la desigualdad vía la recuperación de los excedentes brutos de explotación; e incrementar la financiarización de la economía, por la participación dentro de la tasa de ganancia global de la economía de las actividades procedentes de la especulación en los mercados financieros. Esto ha permitido mantener más o menos estable la tasa de ganancia global a partir de 1980; pero no ha eliminado la contradicción principal, es decir, la caída de la productividad del capital. Un supuesto puede formularse. Los excedentes brutos de explotación podrían mantenerse estables para un nuevo consenso social, con la recuperación de la productividad física del capital en esta fase de la presente revolución tecnológica. Pero dicha recuperación de la productividad del capital, en términos monetarios, no se produciría mientras no se corte la especulación en los mercados financieros y la inflación de los precios de los activos. La fuerza de la especulación financiera es tan brutal hoy en día que, incluso, es capaz de abortar la recuperación económica que se debería haber producido gracias a la revolución tecnológica. Nos encontramos con la continuación de los niveles de rentabilidad de antes de la crisis, de forma que no se ha producido, con la Gran Recesión, una caída disruptiva de la tasa de ganancia. Y, por tanto, la posibilidad que la actual regulación neoliberal, en su fase de fuerte financiarización, no se plantee por el momento la necesidad urgente de cambiar. El corolario: esto aumenta la probabilidad de iniciar un ciclo recurrente de crisis financieras seguidas de fases de escaso crecimiento, dando lugar a una estagnación económica.

42, 2016, pp. 89-108; "Income distribution, profit and inequality: their role in US economic history, 1910-2010", *Économies et Sociétés*, núm. 50, 6/2015, pp. 877-903. Carles Manera, "Economía española y desigualdad social: una visión del impacto de la Gran Recesión, 2007-2015", *Sistema*, núm. 246, 2017, pp. 3-42.