

Marx y la microeconomía moderna [†]

Samuel Bowles (2018)

Pocos economistas dudan que Marx reprobó en economía, un juicio basado principalmente en su teoría laboral del valor. Pero esta columna sostiene que la representación de Marx de la relación de poder entre el capital y el trabajo en la empresa es una idea esencial para entender y mejorar el capitalismo moderno. De hecho, esta idea está incorporada en los modelos estándar de agente-principal de los mercados de trabajo y de crédito.

Los economistas, mirando hacia atrás, no han encontrado mucho que admirar en Karl Marx, el economista, cuyo bicentenario de nacimiento conmemoramos el próximo mes. John Maynard Keynes se refirió a *Capital [El Capital]* como “un libro de texto económico obsoleto [que] no sólo es científicamente erróneo, sino que carece de interés o aplicación al mundo moderno” (Keynes 1925). El juicio de Paul Samuelson – “Desde el punto de vista de la teoría económica pura, Karl Marx puede ser considerado como un post-Ricardiano menor” – fue igualmente duro, especialmente porque pensaba que Ricardo era “el más sobrevalorado de los economistas” (Samuelson 1962).

Estas valoraciones se basan en gran medida en nuestra actual –y, en mi opinión, correcta– comprensión de la teoría laboral del valor de Marx como un intento pionero, pero inconsistente y anticuado, de un modelo de equilibrio general de precios y distribución. Pero hay otro aspecto de su obra que ha sido fuertemente reivindicado por los avances teóricos de las últimas décadas: la idea de que el ejercicio del poder es un aspecto esencial del funcionamiento de la economía capitalista, incluso en su estado idealizado, perfectamente competitivo.

La dominación en la sociedad liberal

Marx utilizó la teoría laboral del valor para demostrar que la explotación de los trabajadores es una condición necesaria para obtener ganancias (Yoshihara 2017). El término normativo ‘explotación’ se justifica por la afirmación de que la ganancia surge de un sistema de dominación en el que los ricos, como propietarios de bienes de capital, dirigen las actividades y limitan las opciones de los trabajadores (Vrousalis 2013). La dominación en este sentido puede ser sostenida por un Estado autocrático que actúa en nombre de una clase capitalista, o a través del ejercicio del poder de mercado que hace posible la competencia limitada en los mercados de bienes.

Pero Marx optó por estudiar una cuestión más desafiante: ¿cómo podía tener lugar la dominación del trabajo por el capital en una economía privada, perfectamente competitiva, gobernada por un Estado liberal? Su respuesta se basó en lo que parece una representación sorprendentemente moderna de la relación empleador-empleado, que surge de un conflicto de intereses sobre la cantidad de esfuerzo laboral realizado que podría resolverse en un contrato ejecutable.

[†]Traducción por: Gabriel Camacho-Cabrera, estudiante de Bach. en Economía, UNA (gabriel.camacho.cabrera@est.una.ac.cr). Bowles, S. (2018). Marx and modern microeconomics. *VOX, CEPR Policy Portal*. <https://voxeu.org/article/marx-and-modern-microeconomics> *NdE*. Esta columna se basa en un trabajo más amplio del mismo título que se publicará en japonés en un número especial de *Keizai Seminar*, editado por Naoki Yoshihara.

Marx subrayó que el empresario compra el tiempo del trabajador en el mercado de trabajo, no el trabajo del trabajador. La aportación de esfuerzo del trabajador al proceso de producción no está asegurada por un contrato, sino que era más bien una ‘extracción’ que “sólo por el mal uso podría (...) haberse, en absoluto, llamado intercambio” (Marx 1939).

Para subrayar el aspecto distintivo del mercado de trabajo, Marx (1867) señaló que:

“[E]l aumento de (...) los salarios puede (...) no ir acompañado de ningún cambio en el precio del trabajo [es decir, del esfuerzo], o incluso puede ir acompañado de un descenso de este último.”

La consecuencia importante para el trabajador, “sea su pago alto o bajo”, era “la dominación y la explotación” y “una forma de despotismo más odiosa por su mezquindad” (*ibíd.*).

El último paso en la explicación de Marx de la dominación en una economía capitalista liberal fue el proceso de acumulación y cambio técnico que sostiene un ‘ejército de reserva’ permanente (*ibíd.*) de desempleados, y que proporciona la base de la estrategia de disciplina laboral del empresario. La propiedad privada de los medios de producción conlleva el derecho a excluir a otros del uso de los activos de la empresa, y por lo tanto los propietarios de las empresas tienen una poderosa amenaza para inducir a los trabajadores a suministrar el esfuerzo que no se puede asegurar por contrato: trabajar duro, o unirse al ‘ejército de reserva’.

La política de la producción

Marx no explicó por qué el contrato de trabajo era incompleto. Asumió que se trataba de una observación empírica no controvertida y la utilizó como punto de partida de su teoría económica. En esto se parece a Charles Darwin, que avanzó una poderosa teoría de la selección natural sin comprender el mecanismo por el que se producía. La herencia genética sería explicada posteriormente por Gregor Mendel.

Al igual que Mendel apuntaló a Darwin, en el siglo XX se desarrolló una comprensión más completa del contrato de trabajo incompleto, pero no anuló las conclusiones de Marx. Al igual que Marx, Ronald Coase (1937) destacó el papel central de la autoridad en las relaciones contractuales de la empresa:

“[E]l carácter del contrato que celebra un factor que está empleado en una empresa (...) [E]l factor (...) por una determinada remuneración se compromete a obedecer las indicaciones del empresario”.

De hecho, Coase *definió* la empresa por su estructura política:

“Si un obrero se traslada del departamento *Y* al departamento *X*, no lo hace por un cambio en los precios, sino porque se le ordena hacerlo (...) la marca distintiva de la empresa es la supresión del mecanismo de los precios”. (*ibíd.*)

Herbert Simon aportó el primer modelo coaseano de la empresa (Simon 1951). Representó el contrato de trabajo como un intercambio en el que los empleados transfieren al empresario los derechos de control sobre sus tareas laborales, a cambio de un salario. Simon subrayó la ventaja

de este acuerdo para el empresario, ya que existía una incertidumbre inevitable sobre las tareas que se requerirían a lo largo del contrato. Por lo tanto, era muy costoso acordar una especificación contractual completa de las actividades a realizar. Simon no sabía que estaba modelando exactamente el contrato de trabajo incompleto que era el eje de la teoría económica de Marx.

Coase y Simon no explicaron directamente por qué los derechos de control confieren poder. Como cuestión empírica, la empresa parece ser una institución política en el sentido de que algunos miembros de la empresa dan habitualmente órdenes con la expectativa de que serán obedecidas, mientras que otros se ven obligados a seguir esas órdenes. Si decimos que el directivo tiene derecho a decidir lo que hará el trabajador, esto sólo significa que el directivo tiene la autoridad legítima, no el poder de asegurar su cumplimiento. Dado que, en una sociedad liberal, el directivo tiene restringido el tipo de castigo que puede infligir, y dado que el trabajador es libre de marcharse, es un enigma que las órdenes se obedezcan con normalidad.

Al darse cuenta de esto, Armen Alchian y Harold Demsetz cuestionaron la idea coaseana de que la empresa es una mini ‘economía dirigida’, sugiriendo que el contrato de trabajo no es diferente en este sentido de otros contratos:

“La empresa (...) no tiene ningún poder de decisión, ninguna autoridad, ninguna acción disciplinaria que difiera en lo más mínimo de la contratación ordinaria de mercado entre dos personas cualquiera (...) ¿En qué se diferencia entonces la relación entre un tendero y su empleado de la que existe entre un tendero y su cliente?” (Alchian y Demsetz 1972)

Oliver Hart (1989) respondió:

“[L]a razón por la que es probable que un empleado sea más receptivo a lo que quiere su empleador que un tendero es que el empleador (...) puede privar al empleado de los activos con los que trabaja y contratar a otro empleado para que trabaje con estos activos, mientras que el cliente sólo puede privar al tendero de su cliente y mientras el cliente sea pequeño, presumiblemente no es muy difícil para el tendero encontrar otro cliente”.

El ejercicio del poder

Esta explicación requiere una demostración de que el poder —en algún sentido bien definido— puede ser ejercido por los empresarios sobre los trabajadores en el equilibrio de una economía competitiva. No obstante, resulta desconcertante que el poder se ejerza en una economía competitiva, en la que cada actor participa voluntariamente en intercambios, de los cuales cada uno es igualmente libre de abandonar.

La siguiente condición suficiente para el ejercicio del poder capta los rasgos centrales de la representación de Marx (1867) del ‘despotismo’ del trabajo:

Para que B tenga poder sobre A, basta con que, al imponer o amenazar con imponer sanciones a A, B sea capaz de afectar a las acciones de A de forma que favorezca los intereses de B, mientras que A carece de esta capacidad con respecto a B. (Bowles y Gintis 1992)

La definición aclara la diferencia entre el empresario y el tendero en la respuesta de Hart a Alchian y Demsetz. Las sanciones impuestas al empleado al privarle del acceso al bien de capital son graves (técnicamente, de primer orden), mientras que las impuestas al tendero por el cliente que se marcha son insignificantes o nulas (de segundo orden). El consumidor descontento que sale por la puerta no impone una sanción al tendero porque éste (en equilibrio competitivo) estaba maximizando las ganancias seleccionando un nivel de ventas que iguala el coste marginal con el precio dado exógenamente. Una pequeña variación en las ventas sólo tiene un efecto de segundo orden en las ganancias. Pero este no es el caso de la relación empleador-empleado. Esto se debe a que el desempleo involuntario es una característica del equilibrio competitivo de un mercado en el que el esfuerzo laboral no está cubierto por un contrato exigible (Bowles 1985, Gintis e Ishikawa 1987, Shapiro y Stiglitz 1985). La amenaza del empresario de despedir al trabajador impondría, pues, un coste de primer orden al trabajador. Esta es la base del ejercicio del poder por parte de los empresarios.

La naturaleza incompleta del contrato de trabajo es, por tanto, esencial para mostrar tanto por qué el poder del empresario sobre el trabajador es esencial para la obtención de ganancias, como por qué puede sostenerse mediante el desempleo de equilibrio. Marx entendió lo primero pero no lo segundo, proporcionando en cambio una explicación dinámica (y no del todo convincente) de cómo se mantendría el ejército de reserva a largo plazo.

¿Microeconomista o precursor de la micro moderna?

Marx fue un pionero en el estudio de las relaciones agente-principal, aunque por supuesto no utilizó el término. Los modelos agente-principal constituyen ahora la base microeconómica para el estudio de las relaciones entre clases (aunque los economistas no utilicen ese término) en las economías capitalistas y de otro tipo, por ejemplo los tratamientos estándar de los intercambios entre empleador y empleado, o entre prestamista y prestatario. Estos modelos son esenciales para el análisis actual de los problemas económicos cotidianos, como las pautas cíclicas en la fijación de los salarios y la productividad, y las restricciones cuantitativas a las que se enfrentan los prestatarios en los mercados de crédito. Ambos problemas tienen una gran importancia microeconómica, pero también son fundamentos importantes de la macroeconomía.

Marx fue un precursor visionario de la microeconomía moderna, y ésta le ha devuelto el favor aclarando los límites de algunas de sus ideas más importantes. Entre ellas, la teoría del valor del trabajo como representación de un sistema general de intercambio (Morishima 1973, 1974), y su “teoría de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia” (Bowles 1981, Okishio 1961). Como señaló Michio Morishima (1974), Marx no resolvió los problemas teóricos pendientes de su época, sino que se anticipó a los problemas que más tarde se abordarían matemáticamente.

La economía pública moderna, el diseño de mecanismos y la teoría de la elección pública también han cuestionado la noción –común entre muchos marxistas de los últimos tiempos, aunque no originada por el propio Marx– de que la gobernanza económica sin propiedad privada ni mercados podría ser un sistema viable de gobernanza económica.

Problemas políticos y económicos

En 1972, Abba Lerner identificó astutamente uno de los límites del paradigma neoclásico. Un contrato transforma “un problema político en un problema económico. Una transacción económica es un problema político resuelto (...) La economía se ha ganado el título de reina de las ciencias sociales al elegir como dominio los problemas políticos resueltos” (Lerner 1972).

Que esto sea una característica o un error depende del punto de vista. El dominio de la reina no ha parecido demasiado estrecho porque el mismo paradigma proporcionaba una razón para pensar que los ‘problemas políticos’ no resueltos, como el carácter incompleto del contrato de trabajo o el ejercicio del poder de los empleadores sobre los trabajadores, eran ilusiones. Joseph Schumpeter lo señaló: “Lo que distingue el trabajo directo y el dirigido parece a primera vista muy fundamental”, escribió. Pero, argumentaba, en realidad la diferencia “no constituye ninguna distinción económica esencial (...) la conducta del primero está sujeta a las mismas reglas que la del segundo (...) y establecer esta regularidad (...) es una tarea fundamental de la teoría económica” (Schumpeter 1934).

¿Por qué, uno se pregunta, consideraría Schumpeter que este punto tiene una importancia tan excepcional? La respuesta es que si el despotismo laboral de Marx es real, entonces el argumento liberal contra la democracia económica –no hay nada que democratizar– es falso.

Referencias

1. Alchian, A. A. y H. Demsetz (1972), “Production, Information Costs, and Economic Organization”, *American Economic Review*, 62(5): 777-795.
2. Bowles, S. (1981), “Technical Change and the Profit Rate: A Simple Proof of the Okishio Theorem”, *Cambridge Journal of Economics*, 5(2): 183–186.
3. Bowles, S. (1985), “The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models”, *American Economic Review*, 75(1): 16-36.
4. Bowles, S. y H. Gintis (1992), “Power and Wealth in a Competitive Capitalist Economy”, *Philosophy and Public Affairs*, 21(4): 324-353.
5. Coase, R. H. (1937), “The Nature of the Firm”, *Economica*, 4: 386-405.
6. Gintis, H. y T. Ishikawa (1987), “Wages, Work Discipline, and Unemployment”, *Journal of Japanese and International Economies*, 1: 195-228.
7. Hart, O. (1989), “An Economist's Perspective on the Theory of the Firm”, *Columbia Law Review*, 89(7): 1757-1774.
8. Keynes, J. M. (1925), “Soviet Russia.” *Nation and Athenaeum*, 17, 19 y 24 de octubre.
9. Lerner, A (1972), “The Economics and Politics of Consumer Sovereignty”, *American Economic Review*, 62(2): 258-266.
10. Mark, K. (1867), *Capital, Critique of Political Economy*, Verlag von Otto Meisner.
11. Marx, K. (1939), *Grundrisse: Foundations of the Critique of Political Economy*, Marx-Engels Institute.
12. Morishima, M. (1973), *Marx's Economics: A Dual Theory of Value and Growth*, Cambridge University Press.

13. Morishima, M. (1974), "Marx in Light of Modern Economic Theory", *Econometrica*, 4: 611-632.
14. Okishio, N. (1961), "Technical Changes and the Rate of Profit", *Kobe University Economic Review*, 7: 85-99.
15. Samuelson, P. (1962), "Economists and the History of Ideas", *American Economic Review*, 51(1): 1-18.
16. Schumpeter, J. (1934), *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, Oxford University Press.
17. Shapiro, C. y J. Stiglitz (1985), "Equilibrium Unemployment as a Worker Disciplining Device: A Reply", *American Economic Review*, 75(4): 892-893.
18. Simon, H. (1951), "A Formal Theory of the Employment Relation", *Econometrica*, 19(3): 293-305.
19. Vrousalis, N. (2013), "Exploitation, Vulnerability, and Social Domination", *Philosophy and Public Affairs*, 41: 131-157.
20. Yoshihara, N. (2016), "A Progress Report on Marxian Economic Theory and on Controversies in Exploitation Theory since Okishio, 1963", *Journal of Economic Surveys*, 31(2): 635-659.