

CAPÍTULO 2. TEORÍAS DE LA COMPETENCIA: UNA REVISIÓN SUCINTA

1 Introducción

El objetivo de este capítulo es desarrollar una valoración del conjunto de las teorías de la competencia que sirvan de base para realizar el análisis de la competitividad de las economías del Mercado Común Centroamericano (M. C. C. A.) frente a las economías del Tratado de Libre Comercio (TLC).

El principio que se utiliza para la clasificación de las distintas teorías de la competencia es el grado en que toman en cuenta el tiempo cronológico real. En la medida en que las teorías de la competencia escojan parcial o totalmente este criterio clasificador, serán catalogadas como teorías *dinámicas*. En caso contrario, se clasifican como teorías *estáticas*.

Dentro del “enfoque estático” nos limitamos a estudiar la teoría neoclásica de la competencia agrupados en las estructuras de mercado siguientes: (i) competencia perfecta (ii) monopolio puro; (iii) competencia monopolística.

Los modelos teóricos de la competencia neoclásica comparten una visión estática del sistema económico y conciben el equilibrio como un estado o condición alcanzada en abstracción lógica de tiempo cronológico. Sin embargo, la condición de equilibrio en las distintas estructuras de mercado no implica también la existencia de eficiencia social.

Con relación al “Enfoque dinámico” nos dedicaremos a estudiar las siguientes teorías de la competencia en dos apartados: (i) teoría de la competencia en la escuela clásica de la economía y la teoría de la competencia en Schumpeter; (ii) la teoría marxista de la competencia. En estas teorías coexiste la concepción de lo *dinámico* como una prosecución de tiempo cronológico real. Y, por tanto, su interés va dirigido al proceso de regulación de la competencia como mecanismo que posibilita el proceso de acumulación capitalista.

Estos enfoques teóricos de la competencia comparten tres puntos en común: (i) el entendimiento de la competencia como un proceso y no un estado; (ii) El papel principal del cambio técnico en el desenvolvimiento de la competencia; (iii) No está garantizado la condición de equilibrio por causa de las características intrínsecas de la competencia.

La escuela clásica de la economía política concebía la competencia como un proceso dinámico en condiciones antagónicas y en donde el cambio técnico, representa un papel central en la competencia. Por su parte, La teoría de la competencia en Schumpeter comprende la competencia como un proceso dinámico de naturaleza anárquica en donde no existe condición para la existencia de equilibrio. Un proceso dinámico que evoluciona la estructura económica desde adentro por medio de las innovaciones tecnológicas.

En referencia a la competencia capitalista, la teoría marxista de la economía política se centra en tres aspectos importantes: (i) la concepción de la competencia (entre capitales individuales) como un proceso dinámico de regulación turbulenta; (ii) La mecanización como instrumento competitivo que posibilita el disfrute de tasas de ganancia extraordinarias; (iii) la inexistencia de la condición de equilibrio de mercado.

2 Teorías estáticas de la competencia: competencia neoclásica

La economía neoclásica capta el fenómeno de la competencia capitalista con auxilio de un modelo teórico denominado “competencia perfecta”. El modelo se desarrolla con un alto grado de abstracción, estableciendo ciertas pautas de conducta de los agentes (empresas y consumidores) y determinadas condiciones de funcionamiento del mercado. Sobre esta base, el modelo predice la existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio, así como una asignación óptima de factores y productos¹.

A la consideración de la competencia perfecta como el estado óptimo de equilibrio se sigue, de acuerdo con el método empleado por los teóricos neoclásicos, la comparación de la competencia real con la competencia abstracta definida en el modelo. Así, las desviaciones ocurridas con respecto a algunas de las condiciones de la competencia perfecta dan lugar a otros tipos de modelos, que funcionan con distintas condiciones de competencia; es decir, a otras “estructuras de mercado”.

Aún cuando en los distintos modelos neoclásicos de competencia existen diferencias en los supuestos que los conforman, todos coinciden en utilizar el método o enfoque de “estática comparativa”, cuyo objetivo consiste en analizar los cambios que en el tiempo se producen en las condiciones de equilibrio de mercado. De ahí que, en los mercados competitivos de la economía neoclásica, el interés se centre en analizar las propiedades formales del equilibrio sin preocuparse de “[...] la forma en que se llega a fijarse, ni los cambios que ocurren en el transcurso de largos

¹ Se dice que una asignación cumple el óptimo de Pareto cuando los factores productivos no pueden disponerse para aumentar la producción o la utilidad de un agente sin hacer que, como mínimo, se reduzca la producción o la utilidad de otro. En suma, la economía neoclásica afirma que la competencia perfecta cumple las condiciones de optimización y equilibrio de mercado (Arrow y Hanh, 1971).

períodos de tiempo” 1987, p. 3). Es decir, los teóricos neoclásicos son claros en afirmar que el objeto del concepto de estática comparativa significa que, después de la perturbación inicial en un parámetro, el resto de parámetros permanece invariable durante el proceso de restablecimiento del equilibrio.

En los modelos neoclásicos de la competencia encontramos generalmente una distinción entre dos nociones de tiempo denominadas “corto plazo” y “largo plazo”. El corto plazo se entiende como el período a lo largo del cual la empresa mantiene algunos factores de producción fijos (tamaño de planta, maquinaria y equipos, etc.), de manera que la producción se lleva a cabo con la capacidad productiva existente. El largo plazo se concibe como el período para el cual todos los factores productivos son variables para la empresa. Por tanto, la diferencia existente entre ambas nociones de tiempo estriba en la posibilidad o no de variar la escala de planta. En consecuencia, la conexión entre ambos períodos es el grado de variación de la capacidad productiva instalada.

De todas maneras, no se clarifica en las distintas estructuras de mercado de la competencia neoclásica la importancia de la inclusión del tiempo real o cronológico; más bien, ambas nociones (corto plazo y largo plazo) son “[...]abstracciones lógicas del tiempo cronológico, que solamente difieren en duración” (Weeks, 1989, p. 39). Por tanto, los distintos modelos de competencia neoclásica se clasifican como modelos *estáticos* de análisis económico, en vista de que el tiempo considerado en las categorías de corto plazo y largo plazo es tiempo lógico, y en ningún caso tiempo cronológico o real.

2.1 El modelo de competencia perfecta

La teoría de la competencia perfecta se desarrolla bajo las siguientes condiciones: (1) cada empresa y cada consumidor constituyen una pequeña parte del mercado y, por tanto, las acciones de un individuo no pueden afectar el precio de mercado; (2) el tamaño de una empresa representa una infinitésima parte del total de empresas del mercado; (3) los consumidores y productores poseen conocimiento perfecto de las cantidades producidas de mercancías, estructuras de costos y precios; (4) no existen barreras de entrada y salida para factores y capitales; (5) las empresas producen mercancías homogéneas.

En una industria perfectamente competitiva formada por numerosas empresas que fabrican una mercancía homogénea, un incremento en la cantidad producida de una empresa no afectará sensiblemente la producción total de la industria. Por ello, el precio de mercado de la industria es el resultado de la adición de las múltiples decisiones de producción realizadas por los productores y de la adición de las elecciones óptimas de los consumidores. En consecuencia, en una estructura de mercado en competencia perfecta la curva de demanda a la que se enfrenta una empresa tiene forma horizontal. Una curva de demanda horizontal significa que una empresa debe preocuparse sólo de la cantidad a producir debido a que el precio de la mercancía se fija por el conjunto de mercado. Así, la empresa asume que puede vender toda la cantidad deseada de mercancías al precio fijado en el mercado. Si el precio de la mercancía ofrecida por el productor es mayor que su precio de mercado, entonces no venderá nada y sufrirá una pérdida de cuota de mercado a manos de sus competidores. En caso contrario, si la empresa competitiva disminuye el precio de su mercancía por debajo del precio de mercado reducirá de manera innecesaria su ingreso total, puesto que puede vender cualquier cantidad que se proponga al precio vigente en el mercado.

Como corolario, la curva de demanda de una empresa es infinitamente elástica debido a

que la cantidad de producción puede variar sin que necesariamente se de una variación en el precio. Esta condición propia del modelo neoclásico de competencia perfecta significa que las decisiones de una empresa están determinadas por la estructura de mercado. Por ello, la empresa se constituye en *precio aceptante o tomador de precio* (Stigler, 1957, 1987).

1. En el modelo de competencia perfecta, y en cualquier estructura de mercado, el objetivo de la empresa es maximizar sus ganancias. Las ganancias empresariales se definen como la diferencia entre sus ingresos totales (IT) menos los costos totales (CT) (Ishaq Nadiri, 1987). Los ingresos totales IT_i , dependen a su vez de la adición de los precios percibidos p_i , por la venta de sus volúmenes de mercancías Y_i . Así también los costos totales dependen a su vez del costo medio multiplicado por las cantidades de las mercancías producidas Y_i .

$$5. \quad p_i = \frac{\sum_i^n p_i Y_i}{\sum_i^m CMe_i(Y_i)} \text{ donde } Y_i \geq 0$$

Por lo tanto, el problema de maximización de la ganancia en la competencia perfecta puede plantearse como la condición de maximización a la que se enfrenta la empresa. Derivando la función de ganancia en (5) respecto al nivel de producción Y_i , la condición de máxima ganancia es :

$$6. \quad \frac{\Delta IT_i}{\Delta Y_i} - \frac{\Delta CT_i}{\Delta Y_i} = 0$$

Donde $(\Delta IT_i / \Delta Y_i)$ representa la variación del ingreso total ante la alteración en los niveles de producción ΔY_i (es decir, el ingreso marginal IMa). Por su parte, $(\Delta CT_i / \Delta Y_i)$ se define como la variación en la magnitud de costos a causa de una modificación en el nivel de producción ΔY_i (es decir, el costo marginal, CMa).

En vista que el precio de mercado se define por el modelo como una variable exógena a la empresa p , se considera como constante. Por lo tanto, la cantidad a vender debe ser igual a la cantidad a producir. De ahí que:

$$7. \quad \Delta IT_i = p \Delta Y_i \therefore \Delta CT_i = p \Delta Y_i$$

Por otra parte, la empresa producirá hasta que:

$$8. \quad p = CM_{a_i} = IM_{a_i}$$

Deducimos finalmente que el punto donde la empresa competitiva maximiza su ganancia (dado el precio de mercado, p) es el punto donde el ingreso marginal IM_{a_i} es igual al costo marginal CM_{a_i} . La curva de demanda para la empresa es una función continua e igual al precio de mercado de la industria (p_i) y la empresa puede vender a ese precio la cantidad de mercancías que produzca. El ingreso marginal es el ingreso extra obtenido por una unidad más de producción. De la misma manera, el costo marginal se define como la variación en el costo total ante un cambio de una unidad en la cantidad producida. Ambos se igualan al precio de mercado, dado exógenamente para la empresa, siempre que ésta se comporte como maximizadora de beneficios (Bilas, 1971, pp. 231-234).

Para la empresa en competencia perfecta maximizadora de beneficios, el costo marginal es simplemente el precio vigente en la industria (precio de mercado). Si el precio de mercado es mayor que el costo marginal en un nivel de producción determinado, en esta situación la empresa está en condiciones de elevar sus beneficios produciendo una mayor cantidad de producto, y viceversa. Por ello, la empresa decide variar la cantidad de producto solamente si el ingreso marginal menos su costo marginal es distinto de cero. Es decir, la curva de costo marginal de una

empresa es precisamente la curva de oferta de la empresa en condiciones de maximización de la ganancia, aunque bajo dos condiciones.

En primer lugar, la curva de oferta de la empresa es la parte ascendente de la curva de costo marginal (la curva de costo marginal es equivalente a la curva de productividad marginal), lo que significa que ante un aumento en el precio se sucede un aumento proporcional en la cantidad producida. (Por tanto, la curva de oferta de la empresa tiene pendiente negativa). En segundo lugar, si el precio de mercado en una industria se encuentra por abajo del costo medio mínimo de una empresa, esto implica que su situación es desventajosa respecto al resto de sus competidores y no podrá afrontar parcial o totalmente los costos fijos, situándose entre las empresas a desaparecer.

En concreto, la curva de oferta de la empresa resulta de la parte ascendente de la curva de costo marginal por encima de su curva de costo variable medio. Si los precios de los factores permanecen constantes con independencia de la cantidad de factores demandados por la industria, entonces la curva de oferta de la industria resulta de la adición de las curvas de oferta de las empresas existentes en el mercado (la suma de las curvas de costo marginal por encima de su costo variable medio, respectivamente). Cabe la posibilidad, si una empresa produce una cantidad pequeña del mismo producto y otra empresa produce una cantidad mayor, que ambas empresas tengan como restricción un mismo costo marginal aún cuando difieran en sus costos totales. La curva de oferta de la industria nos señala el costo marginal que todas las empresas han de tener en su estructura de costos para continuar produciendo en esa industria.

2.1.1 El equilibrio a corto plazo

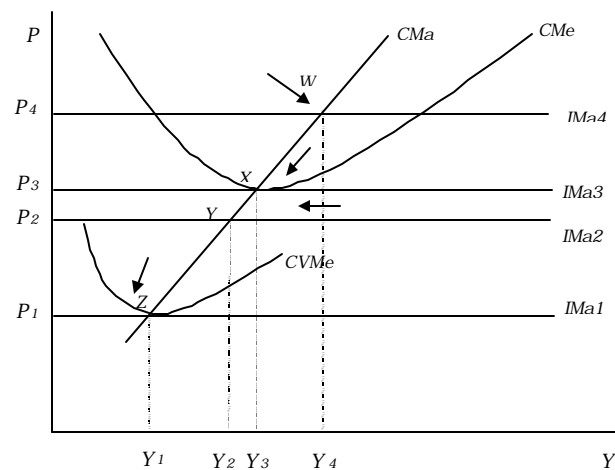
El corto plazo en la economía neoclásica se define como un período donde algunos de los factores de producción son empleados en el proceso de producción de forma fija y de forma variable. Los factores fijos se asocian generalmente con el tamaño y características intrínsecas de la planta industrial disponible. Las decisiones de inversión tomadas por las empresas en el pasado han sido concretadas en este período. Los factores variables se vinculan con los insumos necesarios en la puesta en marcha de la planta industrial, estén o no relacionados directa o indirectamente con la escala de producción. El corto plazo una estructura de competencia perfecta se define como una abstracción lógica de tiempo cronológico donde la capacidad productiva está determinada por el número de empresas que la conforman y por su estructura de costos dados. Por tanto, la función de costos de la empresa en el corto plazo se asocia generalmente con la existencia de factores de producción fijos y variables (Varian, 1987; 1992).

En la industria en el corto plazo se supone que ha sucedido una expansión inicial de la demanda (Salvatore, 1992, pp. 256-257) (Moral y Román, 1994, p.137) que ha elevado el precio de mercado por encima del precio de equilibrio aún cuando la curva de oferta de la mercancía está completamente fija. Si el precio de mercado sube aumentará su producción a lo largo de la curva de costo marginal. En general, “puesto que la empresa perfectamente competitiva [en el corto plazo] se enfrenta a una curva de la demanda infinitamente elástica, puede vender cualquier cantidad de la mercancía al precio de mercado [vigente]” (Salvatore, 1992, p. 258).

La **Ilustración 1** nos muestra las condiciones conjeturales para una empresa ante cambios en su curva de demanda. La empresa individual que sea capaz de minimizar en mayor medida sus costos unitarios cumple la condición de optimización empresarial y, además mantiene condiciones ventajosas para maximizar su ganancia total. El punto W nos señala que cuando el

precio sube por encima del costo medio da lugar a la existencia de ganancias “puras”. Las ganancias puras (económicas) se definen como la diferencia entre sus ingresos totales percibidos (IT) menos los costos totales incurridos (CT).

Ilustración 1: Ganancias o pérdidas en el corto plazo



Y el margen de ganancia resulta de sustraer el precio vigente en el mercado al “[...] costo medio de producción”. (Varian, 1987, p.445) (Salvatore, 1992, pp. 261-262). Asimismo, el punto X nos muestra la condición de equilibrio donde el precio de mercado es igual al costo medio. Mientras que el punto Y , nos señala el caso de una empresa perfectamente competitiva que mantiene costos medios mayores que el precio pero su costo variable medio es inferior al precio; en este caso la empresa está minimizando sus pérdidas totales. Finalmente, el punto Z nos presenta la situación de una empresa ineficiente que debe cerrar su planta debido a que sus costos medios y variables medios son mayores que el precio vigente en el mercado.

Una empresa necesariamente debe incluir la totalidad de sus costos para calcular sus ganancias. Los costos totales deben incluir tanto los costos de naturaleza explícita como implícita. Los costos explícitos contienen la totalidad de los costos efectivos relacionados con el proceso de producción, tales como: la contratación de trabajadores, la adquisición de materias primas necesarias, la compra de bienes de equipo y maquinaria (en el largo plazo). Los costos implícitos incluyen los rendimientos alternativos de la inversión realizada por el empresario. Un empresario al decidir invertir en el proceso de producción industrial debe valorar si el costo de oportunidad de su inversión es superior que el rendimiento de capital en los mercados financieros. Es por esta razón que los capitales utilizan el tipo de interés² como indicador alternativo de sus decisiones de inversión. Si la ganancia esperada es mayor que la tasa de interés del mercado, el empresario invierte. En caso contrario se abstiene.

La expansión inicial de la demanda en el corto plazo ha llevado a las empresas a ampliar su nivel de producción a un nivel donde la curva de costo marginal está por encima de la curva de costo medio, alcanzando un nuevo equilibrio en una industria. El equilibrio acontece cuando la oferta y la demanda de la industria convergen al mismo precio de equilibrio (precio de mercado). Las empresas, en este punto, mantienen un precio igual a su costo marginal y maximizan su ganancia.

Una empresa perfectamente competitiva no puede decidir reducir el precio de su

² Los tipos de interés en un modelo de competencia perfecta se constituyen como el barómetro de las decisiones de inversión y posteriormente de la maximización de la ganancia. Varian (1987) se refiere al papel de los tipos de interés como sinónimo de “valor actual” de las decisiones de consumo de los agentes y de las decisiones de inversión de las empresas: cuando los individuos pueden solicitar y conceder créditos en los mercados financieros, puede utilizarse el tipo de interés para definir un precio natural de consumo en momentos diferentes. Las empresas tienen acceso a los mismos tipos de mercado financieros y pueden utilizar el tipo de interés para valorar las decisiones de inversión exactamente en la misma forma [el énfasis es nuestro] (p. 374). Ahora bien en el caso de la competencia perfecta dónde se conocen los costos presentes o futuros,

mercancía por debajo del precio de mercado, dado que su estructura de costos en el corto plazo se encuentra limitada por el tamaño de su planta. Si la empresa decide aumentar el precio por encima del precio de mercado con el objetivo de aumentar sus ingresos incurrirá en pérdida de su cuota de mercado. En consecuencia, la única vía existente para la empresa de minimizar sus costos y maximizar su ganancia es seleccionar un nivel de producción tal que el precio de mercado sea mayor que su costo unitario. Normalmente, la condición de maximización se satisface cuando el precio de mercado es mayor que su costo medio y la cantidad de mercancía vendida es igual a la cantidad producida. Entonces, los menores costos unitarios la identifican como una empresa eficiente dentro de la industria.

La empresa que conserve un costo medio menor que el precio vigente de mercado obtiene ganancias puras y se transforma en un polo de atracción para la llegada de nuevos capitales a la industria (Salvatore, 1992, p. 265). En sentido inverso, si una empresa mantiene costos medios mayores que el precio de mercado (ingreso marginal) su situación competitiva será de desventaja respecto a sus competidores y le interesa seguir produciendo sólo si sus costos variables medios son mayores que el precio. Si los costos medios y variables medios son mayores que el precio de mercado al empresario le interesa dejar de producir porque su costo de oportunidad es menor si decide invertir en cualquier activo financiero.

La maximización de ganancias u obtención de ganancias puras da lugar a la existencia de una transición entre el corto plazo y el largo plazo. Las ganancias puras constituyen un aliciente para la entrada de nuevas empresas en la industria, razón por la cual da lugar al incremento de la oferta de producción por encima de la oferta previamente existente. Esta situación de desequilibrio en las condiciones de oferta lleva a la disminución del precio de mercado a un nivel

los tipos de interés de futuro son los tipos de interés presentes.

donde se equipara el precio con el costo medio de las empresas. La igualación del precio de venta en la industria da lugar a la desaparición de las ganancias puras y, por tanto, a la desaparición de las expectativas de obtención de ganancias puras. El fin de las ganancias puras se explica también porque se ha alcanzado un punto donde la entrada de nuevos capitales cesa.

2.1.2 La condición de entrada a la industria y el equilibrio de largo plazo

Las empresas perfectamente competitivas en el largo plazo se caracterizan por mantener conductas empresariales más activas que en el corto plazo. Por tanto, en este período las empresas pueden variar sus tamaños de planta y equipo y otros factores considerados como fijos en el corto plazo, asimismo se flexibiliza el supuesto de entrada y salida de las empresas a largo plazo y el conocimiento de los costos y ganancias por las empresas.

Si en una industria en el corto plazo ha existido un aumento en la demanda, la curva de demanda de la industria fija un nuevo precio de equilibrio. Por lo tanto, las empresas que cuentan con una diferencia positiva y elevada entre su ingreso marginal y su costo medio, se constituyen en empresas eficientes o “líderes” de la industria y gozan de ganancias puras. En la transición al largo plazo, las industrias más eficientes pueden variar su tamaño de planta o adquirir nuevas plantas para mantener su “liderazgo” y, con ello, su tasa de ganancia extraordinaria. Por el contrario, las empresas que experimentan pérdidas en la transición al largo plazo -debido a que sus costos medios son mayores que su ingreso marginal- se constituyen como ineficientes, no existiendo razón para que esas empresas permanezcan en la industria.

En la transición al largo plazo, las condiciones de entrada y salida de empresas vienen determinado por los costos de entrada y salida, incertidumbre del futuro, la existencia de

ganancias extraordinarias con el mínimo esfuerzo productivo (minimizando su función de costos). Sin embargo, lo usual en este modelo de competencia perfecta es suponer que la entrada y salida a la industria mantiene costos nulos y que efectivamente existe conocimiento perfecto de los costos, precios y ganancias.

En el proceso de ajuste a largo plazo de la empresa y la industria las ganancias puras que disfrutaban las empresas (con costos unitarios mínimos en la industria) sirven como polo de atracción a un número de empresas que optan por entrar a la industria motivadas por una alta tasa de ganancia esperada mayor que la tasa de interés de mercado o la tasa de rentabilidad de otras industrias. La entrada de nuevas empresas y la activación de las funciones de producción de las empresas existentes (dado que pueden ajustar sus escalas de planta) tiene como consecuencia la expansión de la producción industrial. La expansión en la cantidad ofrecida de producto conlleva a una disminución en el precio de equilibrio del mercado (Salvatore, 1992, p. 265). La igualación de las funciones de costos entre las empresas lleva a la condición de equilibrio de largo plazo donde el precio mercado es igual a:

$$9. \quad p = CMaC = CMaL = CMeC = CMeL$$

Siendo: p = precio de mercado; $CMaC$ = costo marginal de corto plazo; $CMaL$ = costo marginal de largo plazo; $CMeC$ = costo medio de corto plazo; $CMeL$ = costo medio de largo plazo.

La ampliación del tamaño de la industria da lugar a que las ganancias puras tienden a desaparecer, y por tanto a la igualación de los tipos de beneficios a largo plazo. La igualación de tipos de beneficios a largo plazo en la concepción neoclásica de la competencia perfecta significa

que las tasas de ganancia de cada empresario son similares al costo de oportunidad de utilizar su capital en otra actividad lucrativa (Varian, 1992, p. 30)³.

Por último, cabe señalar que, en el largo plazo, suponiendo competencia perfecta también en los mercados de factores, este modelo garantiza las condiciones de un óptimo de Pareto. Es decir, dadas las cantidades de factores productivos, los deseos de los consumidores y la distribución de la renta, el modelo de competencia perfecta asegura la maximización de la cantidad total de producto, lo que significa bienestar máximo o eficiencia económica (Bilas, 1971, p. 399).

2.2 Competencia imperfecta: Monopolio puro y competencia monopolística

La economía neoclásica capta el fenómeno de la competencia capitalista con auxilio de un modelo teórico denominado competencia perfecta. Este modelo se desarrolla con un alto grado de abstracción, tratando de explicar la conducta posible del consumidor y el empresario bajo condiciones de conocimiento perfecto del mercado.

La consideración de la competencia perfecta como el estado de equilibrio ideal entre los agentes económicos conduce a los teóricos neoclásicos a centrar la problemática en cómo se ajusta la competencia real al modelo de competencia perfecta. Por tanto, al investigar las desviaciones ocurridas en algunas de las condiciones de la competencia perfecta, que dan lugar a

³ Se ha supuesto implícitamente que los precios de los factores son constantes al entrar nuevas empresas a la industria (Bilas, 1971, 242) (Salvatore, 1992, p. 266). Sin embargo, debemos agregar que el aumento en el precio de los factores da lugar a la existencia de empresas e industrias con costos crecientes. En cambio, el descenso en el precio de los factores se manifiesta en empresas o industrias con costos decrecientes. Pese a considerar en nuestro análisis el supuesto de rendimientos constantes en la entrada de nuevas empresas, éste no afecta lo substancial del modelo de competencia perfecta.

la existencia de otros tipos de modelos (*monopolio*, *duopolio*, *oligopolio*, *competencia monopolística*), la economía neoclásica pretende sencillamente aproximarse a la competencia real.

Este apartado tiene como objetivo exponer los modelos de monopolio puro y competencia monopolística (ambos, desde el punto de vista de la oferta), los dos casos fundamentales de competencia no-perfecta o competencia imperfecta. Al analizar estas dos estructuras de mercado nos centraremos especialmente en las diferencias y novedades que cada una introduce con relación al modelo básico o de partida de competencia neoclásica, que es el modelo de competencia perfecta.

2.2.1 El monopolio puro

El modelo de monopolio puro, a diferencia del modelo general de competencia perfecta, se estructura a partir de los siguientes supuestos: (1) el mercado lo constituye una sola empresa; (2) la empresa en cuestión produce un producto que no tiene sustitutos cercanos; (3) se definen barreras de entrada a la industria.

En esta estructura de mercado, el monopolio puro de oferta, donde existe una empresa que produce una mercancía sin sustitutos cercanos, la curva de demanda de la empresa coincide con la curva de demanda de la industria. Hay dos formas de abordar el problema de maximización de la ganancia en estas condiciones: (1) el monopolista elige el precio y deja a los consumidores que decidan la cantidad de mercancía a adquirir -la cantidad de producción en función del precio de mercado-; (2) el monopolista decide la cantidad a ofrecer en el mercado y deja que los consumidores decidan el precio de mercado -el precio de mercado en función de la

cantidad-. Lo mas usual es utilizar el segundo enfoque, en el que la variable precio es determinada de forma exógena a la empresa, aunque lanzar al mercado una cantidad determinada de producto podría dar lugar a un precio insuficiente para alcanzar la tasa deseada de beneficio (Ahijado, 1996). En cualquier caso, utilizaremos este último enfoque en la exposición que sigue.

Al tratar de maximizar su ganancia, el monopolista está sujeto a dos tipos de limitaciones, que influyen en su actuación como empresa “precio determinante” pero al mismo tiempo como empresa “costo aceptante” (Guerrero, 1995, p.58): Primero, la empresa se enfrenta a una estructura de costos dados, puesto que está sometida a restricciones de índole tecnológica; es decir, existe sólo un determinado tipo de combinaciones posibles de factores para producir una determinada cantidad de mercancías técnicamente viables -un conjunto limitado de posibilidades de producción de la empresa- (Varian, 1992), que no pueden ser modificadas por la empresa. Segundo, el monopolista se encuentra con que los consumidores están dispuestos a adquirir diferentes cantidades de productos a diversos precios; es decir, se encuentra frente a una curva de demanda con pendiente negativa $D(p)$; de ahí que el cálculo de ganancia máxima (π^m) en el monopolio se diferencie con respecto a la competencia perfecta, en la cual la demanda a la que se enfrenta cada empresa tiene una pendiente igual a cero. El problema de maximización del beneficio de la empresa en el monopolio puro se define como la maximización de la siguiente función:

$$10. \pi^m = pY^m - CMe^m(Y^m) \text{ donde } D(p) \leq Y^m$$

Donde el ingreso total (π^m) es igual a la cantidad producida (Y^m) por el precio percibido (p); por su parte, el costo total (CT^m) resulta de multiplicar el costo medio (CMe^m) por la

cantidad producida (Y^m)⁴. Como en el caso de competencia perfecta, la condición de máximo beneficio es que el costo marginal sea igual al ingreso marginal: $CMa^m = IMa^m$. No obstante, y a diferencia del caso de la competencia perfecta, no debe perderse de vista que el precio percibido por el monopolista desciende conforme aumenta la cantidad producida. Esto significa que la relación entre el precio y el ingreso marginal está mediada por la elasticidad de la demanda, de manera que, en el equilibrio la condición de maximización supone:

$$11. \quad IMa^m = p \left[1 - \frac{1}{|e|} \right] = CMa^m$$

Aunque el monopolista se enfrenta a tres posibilidades, dependiendo del valor absoluto de la elasticidad-precio, sólo si la elasticidad precio de la demanda es mayor que la unidad (en valor absoluto) su ingreso marginal es positivo y, por tanto, mantendrá ganancias puras; es decir, si la demanda es elástica, una reducción del precio (p) de la mercancía ocasiona que el Y^m aumente, porque el precio es mayor que el ingreso marginal. Por otra parte, si la elasticidad-precio de la demanda es igual a uno, su ingreso marginal es cero, lo que significa que su ingreso total no varía cuando aumenta la producción; y si la elasticidad es menor que la unidad, una reducción del precio da lugar a un descenso en los ingresos totales. Estas dos últimas situaciones son absurdas, dada una cierta tecnología, lo que significa que el monopolista se situará siempre en el tramo elástico de la curva de demanda.

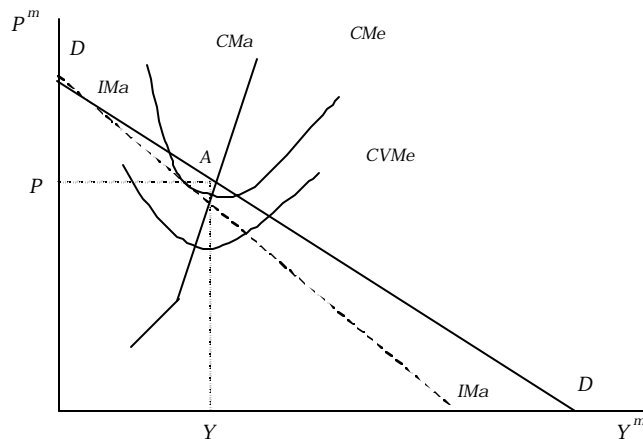
De igual manera que en el modelo de competencia perfecta, en el modelo de monopolio puro se asume la existencia de factores de producción fijos y variables. Sin embargo, la diferencia existente entre una empresa perfectamente competitiva y el monopolista se encuentra en la función

⁴ Se asume en las diferentes estructuras de mercado de la competencia neoclásica que una empresa posee una determinada cantidad de bienes que pueden servir bien como factores productivos o productos (Mas-Colell, Whinston y Green, 1995).

de demanda mas que en la función de costos (Salvatore, 1992, p. 290). En el monopolio puro, y en cualquier estructura de mercado en competencia imperfecta, la curva de oferta de la industria no se puede determinar puesto que el precio es mayor que el ingreso marginal y no existe una solución única entre la cantidad a venderse y el precio.

En la **Ilustración 2** mostramos la situación característica de una empresa monopolista pura. El nivel óptimo de producción a corto plazo en monopolio puro se establece en el punto A, donde se da el equilibrio a corto plazo $CMa=IMa>0$, puesto que la curva de demanda D es elástica. Además, este punto nos señala que la empresa obtiene ganancias puras. En cuanto a su estructura de costos, el precio es mayor que el CMe , y por tanto su ingreso total es superior a los costos totales.

Ilustración 2: El monopolio puro y el equilibrio de corto plazo



En el enfoque convencional de monopolio puro se exponen ciertas formas de regulación

de esta estructura de mercado con el objeto de aminorar la pérdida de bienestar del consumidor (Segura, 1992, pp. 110-124): (1) regulación de precios; (2) impuesto de cuantía fija; (3) impuesto unitario. En el primer caso, si el gobierno decide imponer un impuesto que obligue al monopolista a aumentar el nivel de producción a niveles de la competencia perfecta, disminuirá la ganancia del empresario monopolista. En el segundo caso, el objeto es reducir la ganancia de la empresa en situación de monopolio puro pero sin afectar al precio o al nivel de producción. El tercer caso, impuesto unitario, el gobierno impone una determinada tasa sobre cada unidad de producción. Sin embargo, como menciona Asimakopulus, en estos casos se supone que “ni el impuesto en sí mismo ni el uso que el gobierno haga del ingreso obtenido afecta a la curva de demanda de la empresa o los precios de los factores de producción que emplea” (1978, p. 289).

La obtención de ganancias de monopolio⁵ en el corto plazo sirve como incentivo para que nuevas empresas decidan la entrada a la industria. Sin embargo, la existencia de barreras de entrada tales como las patentes, tecnología, economías de experiencia, altos costos de capital, guerra de precios⁶, etc. se constituyen en factores disuasorios para que una empresa entrante potencial decida entrar efectivamente.

Ante la amenaza de entrada a la industria por una empresa entrante potencial, la actuación

⁵ Para Asimakopulus (1978), las ganancias de monopolio se originan “[...] cuando una empresa puede tener ingresos en exceso sobre los costes aunque estos últimos incluyan una tasa de rendimiento normal sobre la inversión normal” (p. 376).

⁶ En nuestra exposición hemos optado por la definida por Joe Bain (1956) por ser la más utilizada. Bain define los conceptos de *precio máximo que impide la entrada* y *condición de entrada*. El precio máximo que impide la entrada se supone el precio más alto que pueden fijar las empresas asentadas [en nuestro caso $n=1$] en el mercado sin inducir a la entrada de empresas potenciales (la empresa fija el precio por encima del costo medio mínimo). Asimismo, la condición de entrada como la relación precio máximo/coste unitario mínimo. Por tanto, cuanto mayor sea dicha relación precio mayor será la posibilidad de inducir la entrada a nuevas empresas en la industria.

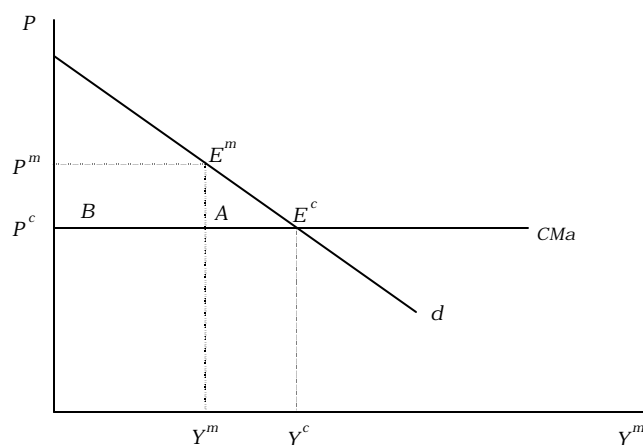
lógica del monopolista será la ampliación de la capacidad instalada⁷, de manera que la inversión en el aumento del tamaño de la planta permita disminuir el costo de producción. Una vez la empresa establecida ha disuadido a la empresa entrante potencial continuará operando alcanzando el equilibrio a largo plazo. El equilibrio a largo plazo en el monopolio puro lo determina el punto donde la curva de costo marginal de largo plazo, CMaL, intercepta desde abajo a la curva de ingreso marginal de largo plazo, IMaL. Por tanto, el tamaño de planta más apropiado es aquél que implica una curva de CMe de corto plazo tangente a la curva de CMe de largo plazo. En este nivel de producción el monopolista mantiene ganancias puras y el precio es mayor que el CMaL.

Debido a que las condiciones de entrada a la industria son restrictivas, el monopolista puro mantiene ganancias en el largo plazo y su nivel de producción está por debajo de los niveles competitivos, lo que implica una inadecuada asignación de recursos en la economía en el sentido de Pareto. Una aproximación a la pérdida de eficiencia es suponer que el costo marginal es constante y medir el área del triángulo de “*pérdida irrecuperable de eficiencia provocada por el monopolio*”, es decir, el área que se encuentra entre la curva de costo marginal, la curva de demanda y la vertical trazada a la altura de la cantidad producida por el monopolio.

La **Ilustración 3** compara el equilibrio en competencia perfecta (E^c) con el equilibrio en una situación de monopolio (E^m). Al pasar de (E^c) a (E^m) se da una transferencia de recursos de los consumidores a la empresa, esto es, una pérdida bruta de excedente del consumidor igual al área $P^m E^m E^c P^c$, dentro de la cual el área B es ganancia pura del monopolista.

⁷ Hemos asumido sólo el caso de exceso de capacidad como impedimento de entrada. Sin embargo, el objetivo de impedir la entrada a la industria se puede alcanzar por medio de varias formas como la proliferación de productos, la publicidad, y las patentes anticipadas. (Spence, 1977).

Ilustración 3: Monopolio e ineficiencia



Por tanto, el área A constituye una disminución en el excedente del consumidor que no se compensa por ninguna ganancia de los demás agentes. Harberger (1954) estimó el valor del área A para la economía norteamericana con el fin de demostrar que las pérdidas de bienestar del monopolio eran muy pequeñas (para el período 1924-1928, estimó unas pérdidas de tan solo el 0.1% del PNB). Sin embargo, dicho resultado ha sido criticado en tres puntos. El primero, Lipsey y Lancaster (1956-1957) centran sus críticas en el método de equilibrio parcial. En segundo lugar, Littlechild (1981) y la Escuela Austríaca enfatizan que la competencia es un proceso dinámico y no estático. Por último, Gravelle y Res (1981) cuestionan el método del excedente del consumidor como un indicador idóneo para medir la pérdida de bienestar.

Adicionalmente, el monopolista puede tratar de aprovechar su calidad de único oferente, e intentar segmentar la demanda de la industria; es decir, éste puede vender sus mercancías a

diferentes precios, en función de las condiciones de la demanda a que se enfrenta. La venta de sus mercancías a diferentes precios se define como *discriminación de precios*. La discriminación de precios puede ser de primero, segundo y tercer grado⁸. El tipo más común de discriminación de precios es la de tercer grado, que para Cabral (1997) sucede cuando “el vendedor [monopolista] distingue a los consumidores en grupos diferentes, fijando un precio diferente para cada grupo” (p. 123). Practica esta discriminación el monopolista cuando ve que puede cargar precios diferentes en diferentes mercados para el mismo producto, siempre y cuando la diferencia de precios no esté justificada por razones de coste (Bilas, 1971, p. 277):

$$12. \quad p_{M^1} \left[1 - \frac{1}{|e|} \right] \neq p_{M^2} \left[1 - \frac{1}{|e|} \right]$$

Donde P_{M^1} y P_{M^2} son dos precios distintos para el mismo producto, cosa que por definición sólo es posible debido a que la elasticidad de la demanda en ambos mercados es diferente: sería absurdo tratar de separar los mercados si la elasticidad-precio de la demanda fuera la misma.

2.3 Competencia monopolística

Una vez hemos examinado las estructuras de mercado de competencia perfecta y monopolio puro, abordamos ahora la competencia monopolística. Anteriormente hemos afirmado que si las mercancías son homogéneas y hay muchos oferentes, la competencia perfecta constituye la organización dominante; si hay un oferente, estamos ante el monopolio puro. Sin

⁸ Para una revisión sobre el tema ver Clarke (1985, p.105-141), Varian (1987, pp. 493-500), (1992, pp. 284-294)

embargo, lo que caracteriza una estructura de mercado no es en realidad el número de empresas, sino el grado de control que las mismas tengan respecto de la demanda: si un mercado se divide en “clientelas” mediante una “diferenciación de producto”, las empresas que lo forman, aunque sean numerosas, se comportarán según principios más cercanos al monopolio que a la competencia perfecta. Este último tipo de estructura de mercado fue objeto de atención en los trabajos pioneros de E. H. Chamberlin (1933) y Joan Robinson (1933), en los que se proponía la *competencia monopolística o imperfecta* como alternativa más realista a las dos anteriores estructuras de mercado.

En la competencia monopolística se postula que el número de empresas puede ser grande, y que si una empresa modifica sus precios las demás empresas no necesariamente la seguirán, porque sus fracciones de demanda (sus “clientelas”) se mantendrán, al menos hasta cierto límite, a pesar del aumento del precio relativo. Las empresas son por tanto, dentro de los límites señalados, precio-determinantes, porque la demanda a la que se enfrentan es menos elástica que en competencia perfecta, aunque más elástica que en un monopolio puro. A diferencia de las otras estructuras estudiadas, el producto ya no es homogéneo, aunque se mantiene el supuesto de libre entrada y salida de las empresas, como en el modelo de competencia perfecta, así como el de información perfecta y ausencia de intervención estatal o similar.

La diferenciación de producto implica que los productores mantienen un cierto control sobre el precio del producto que venden y, por tanto, que se enfrentan a una curva de demanda con pendiente negativa. Aunque los consumidores tienen ante sí una gama de productos que son sustitutos cercanos, el modelo de competencia monopolística se basa en la idea de que dichos consumidores están segmentados o divididos en grupos (fracciones de demanda), de manera que, dentro de ciertos límites, cada empresa se comporta como único oferente frente a su clientela, lo

que le dota de cierto poder monopolístico. Por tanto, la empresa se enfrenta a una curva de demanda con pendiente negativa (Cabral, 1997), de manera que puede influir sobre el precio de su producto. No obstante, estas condiciones sólo pueden mantenerse si la empresa realiza una estrategia de diferenciación de producto, lo que significa que debe incurrir en una serie de gastos adicionales (con relación a la empresa en competencia perfecta), tales como los de publicidad (ya sea activa o pasiva), que formarán parte de su estructura de costos.

La condición de equilibrio a corto plazo del monopolista competitivo es similar a la del monopolio puro, aunque existe distinciones en la curva de demanda a la que se enfrenta la empresa individual (dd') y la curva de demanda del *grupo* o conjunto de empresas en competencia monopolística (DD') como nos muestra la ilustración 4. La curva de demanda de la empresa es más elástica que la curva de demanda del *grupo* por el supuesto que las empresas no reconsideran su precio (dentro de ciertos límites) por el hecho que una de ellas establezca uno diferente, es decir, la empresa toma los precios de sus rivales como dados e ignorando el impacto de su propio precio en los precios de las otras empresas.

La curva de demanda individual es más elástica debido a que la demanda de su bien depende del número de otros bienes similares disponibles y de los precios de las otras empresas de la industria.

$$13. \quad p_j = a - b_j Y_j - b_j \sum_{K \neq j} Y_K \quad \forall \quad j = 1, 2, \dots, n$$

Iniciamos el modelo básico de la competencia monopolística con el objeto de determinar las ecuaciones que definen las formas de las curvas de demanda de la empresa dd' y del grupo DD' y, asimismo, explicarlas con la ilustración 4. Si partimos de una situación conjetural donde

todas las empresas de la industria son simétricas, lo que nos lleva a postular que las funciones de costos a corto plazo y demanda son iguales (aunque este produciendo productos diferenciados). Así pues, la función de costos de la empresa se define como: $C = C_0 + C_1 Y_j$, donde C_0 es el costo fijo y C_1 es el costo marginal de la empresa. La función inversa de demanda dd', será:

Donde a es la ordenada en el origen⁹; Y_j representa el nivel de ventas de la empresa j ; Y_K , las ventas totales de la industria. La ecuación anterior significa que es de esperar en primer lugar, cuanto mayor sea el número de empresas en la industria (grupo) menor será su volumen de ventas. En segundo lugar, una empresa vende más cuanto mayor sea la demanda total del

$$14. \quad \frac{\text{Max } \Pi}{Y_j} = Y_j(a - bY_j - b_1 \sum_{K \neq j} Y_K) - C_0 + C_1 Y_j$$

producto de su industria y mayores los precios establecidos por sus rivales - de manera que, las constantes β y β_1 tienen signos negativos, asimismo, como la demanda de la empresa j es más sensible que sus competidores, el parámetro β será mucho mayor que β_1 . Por tanto, la maximización del beneficio a la que se enfrenta la empresa individual es la diferencia entre su ingreso total ($p_j Y_j$) menos su costo total (C). Derivando la función de beneficio respecto al nivel de ventas Y de la empresa j :

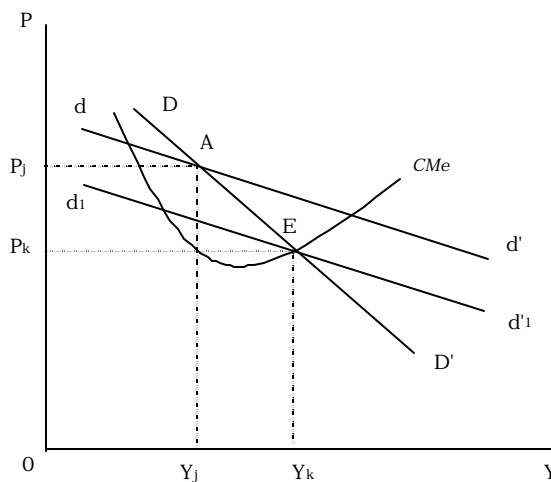
La condición de primer orden es:

⁹ El parámetro a tiene la misma explicación que en el caso de la función de demanda de una empresa en monopolio. En la ilustración 2, hemos mostrado que cuando el nivel de producción es cero, el ingreso marginal derivado de la venta de una unidad adicional de producción es simplemente el precio a e igual a la demanda.

$$15. \frac{\Delta \Pi}{\Delta Y_j} = a - 2bY_j - b_1 \sum_{k \neq j} Y_k - C = 0$$

Hemos derivado la condición de primer orden o maximización de la ganancia de la empresa individual en la competencia monopolista, en forma tal, que el ingreso marginal sea igual al costo marginal. Sin embargo, las ecuaciones (13) y (14) no son compatibles simultáneamente para todas las empresas ($Y_j \neq Y_k$) del grupo debido a que si la empresa $j=1$, fija un precio menor, sus rivales pueden reaccionar fijando precios menores. Esta situación se observa en la ilustración 4, consideremos una situación inicial donde la empresa individual se encuentra en el punto A. La curva de costos marginales intercepta a la de ingresos marginales dd' en un volumen de producción mayor que OY_j (las curvas de costo marginales no están representadas

Ilustración 4: Equilibrio a corto plazo en competencia monopolística



para no complicar aún más el análisis). En consecuencia, el precio $O P_j$ no es el precio que maximiza los beneficios a corto plazo (ecuación 15) debido a que la maximización inicial de la empresa individual producirá un ingreso marginal distinto al resultante de la función inversa de

demanda del grupo DD. Si esta situación es válida para el resto de las competidoras del grupo, estas fijarán precios menores independientemente de las otras.

$$16. p_j = a - [b + b_1(N-1)]Y_j \therefore Y_j = Y_k (\forall j,k)$$

Volviendo a las ecuaciones (13) y (15), esta situación de incompatibilidad en la solución simultánea de las ecuaciones se subsana suponiendo que todas las empresas son iguales en un equilibrio simétrico $((Y_j=Y_k)^{10})$; esto vendrá dado, a corto plazo, por la función inversa de demanda *efectiva* del grupo (en la ilustración 4 se define como la curva DD').

De ahí que el problema de maximización de la ganancia a la que se enfrenta el grupo en competencia monopolística sea¹¹:

$$17. \frac{\Delta \Pi}{\Delta Y_j} = a - 2b + 2b_2(N-1)Y_j - CY_j$$

Las empresas en competencia monopolística estarán en equilibrio a corto plazo si están produciendo un nivel Y_k que iguale el ingreso marginal con sus costos marginales. El punto E en la ilustración 4 corresponde con una condición de equilibrio para todas las empresas del grupo donde están obteniendo altos beneficios.

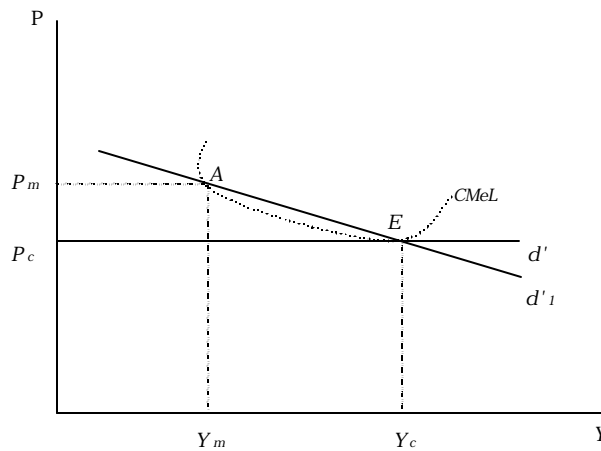
Sin embargo, a diferencia del monopolio puro donde existían barreras de entrada, en una industria de competencia monopolística, las barreras de entrada no son significativas. Ante la existencia de altos beneficios en la industria en el corto plazo, las empresas fuera de la industria se

¹⁰ En equilibrio simétrico, la situación de la industria (grupo) puede ser descrito sin tomar en cuenta las características de las demás empresas.

¹¹ La resolución de la producción de equilibrio a partir de (13) queda: $Y_j = \frac{a - C}{2[b + b_1(N-1)]}$

sentirán atraídas para entrar - dados el conocimiento técnico y administrativo- desplazando la curva de demanda del grupo DD' hacia la izquierda (declinando la participación de la empresa individual en el mercado) hasta un punto donde llega a ser tangente con la curva de costo promedio de largo plazo (la curva de ingreso marginal de largo plazo es igual a la curva de costo marginal de largo plazo). Debemos de hacer una observación respecto al equilibrio a largo plazo: aún cuando los beneficios a largo plazo son nulos en todas las empresas, la situación sigue siendo ineficiente en el sentido de Pareto, es decir, *los beneficios no tienen nada que ver con relación a la eficiencia*. (Salvatore, 1990, p. 323), (Varian, 1987, 503-504).

Ilustración 5: Exceso de capacidad en competencia monopolística



La **Ilustración 5** nos muestra el teorema de exceso de capacidad en la competencia monopolística en situación de equilibrio a largo plazo. Dicho teorema manifiesta que las empresas no agotan las economías de escala (no alcanzan el mínimo de la curva de $CMeL$), a la vez que no tienen unas instalaciones óptimas; los costes medios a corto plazo (no alcanzan el mínimo de la

curva de CMeC) implican un exceso de planta, es decir, un exceso de factores fijos; en suma, un exceso de capacidad.

Supongamos que la curva de costo medio de largo plazo CMeL es la misma para la empresa en competencia perfecta y monopolística. En competencia perfecta la empresa alcanza el equilibrio cuando el ingreso marginal de largo plazo es igual al costo marginal de largo plazo (en nuestro ejemplo la curva de demanda horizontal representa el IMaL) y el nivel de producción de equilibrio Y_c alcanza el punto donde el costo medio de largo plazo es mínimo. Sin embargo, la diferenciación de productos se constituye en la causa que la curva de demanda de la competencia monopolística d'_1 tenga pendiente negativa, y su punto de tangencia siempre esté a la izquierda del punto mínimo de la curva de CMeL. Además, el costo de producción del punto A es mayor que el costo de producción en situación de competencia perfecta (E). El menor nivel de producción junto con el mayor costo que origina la diferenciación de productos ha llevado a la consideración de pérdidas de bienestar (despilfarro de recursos) en el contexto de la competencia monopolística (Lancaster, 1987, p. 989).

Por tanto, la existencia de un alto número de empresas en la industria de competencia monopolística no es condición suficiente para la existencia de un óptimo de Pareto y, de hecho, “el número de empresas pierde relevancia como caracterizador del mercado, porque un número elevado de las mismas puede dar lugar a una configuración de equilibrio muy alejada de la competencia perfecta” (Segura, 1992, p. 214). Sin embargo, para algunos, el equilibrio de competencia monopolística no implica necesariamente que sea ineficiencia social por dos razones: (1) no se producirán fuertes excesos de capacidad debido a que la curva de demanda de las empresas es normalmente muy elástica; (2) la diversidad de bienes posee efectos benéficos desde el punto de vista del consumidor (Spence, 1976). No obstante, “éste es un punto

controvertido y por el momento no es posible presentar resultados generales satisfactorios; esto es, resultados que indiquen cuál de los dos efectos [...] es dominante desde el punto de vista del bienestar social” (Cabral, 1997, p. 28).

3 Teorías dinámicas de la competencia

En este apartado se estudian las siguientes teorías de la competencia, todas ellas agrupadas como *dinámicas*: (1) la teoría de la competencia en los economistas clásicos (A. Smith, D. Ricardo); (2) la teoría de la competencia de J. A. Schumpeter, y (3) la teoría de la competencia de K. Marx.

3.1 La competencia en los clásicos y Schumpeter

En la economía política clásica la competencia se concibe como un proceso dinámico de rivalidad entre los agentes económicos (empresas) involucrados en la lucha por una tasa de ganancia extraordinaria (mayor que las de sus competidores), tasa de ganancia que no todos los agentes pueden alcanzar. Esta noción de competencia se apoya en el supuesto de *libre movilidad de capitales*, y se manifiesta de dos formas distintas: (1) en el interior de cada industria (identificada por la producción de un mismo valor de uso), donde la formación de un único precio favorece a las empresas más eficientes y perjudica a las menos eficientes, significa diferenciación de las tasas de ganancia (*competencia intraindustrial*); (2) entre diferentes industrias (*competencia interindustrial*), sobre la base de la formación de los “precios naturales”, significa la tendencia a la igualación de la tasa de ganancia de cada industria con respecto a la tasa de ganancia de la economía.

Por su parte, la teoría de la competencia en la formulación de Schumpeter (1942), pese a

las notables diferencias que presenta con respecto a la teoría de la competencia de los clásicos, tiene al menos dos puntos de convergencia con representación anterior: (1) en primer lugar, la percepción de la competencia como un “proceso” más que como un “estado”, aunque esta percepción no significa necesariamente el rechazo de esta última categoría; (2) en segundo lugar, la percepción de la competencia como un elemento de “transformación interna” del sistema más que como un elemento de “perpetuación sin cambios” del mismo, cosa que está vinculada a una concepción “endógena” del cambio técnico.

En cualquier caso, la exposición realizada en este apartado de la teoría clásica de la competencia es una *interpretación* explícitamente asociada al “enfoque del excedente”, interpretación que tiene su origen en Marx (1862-1963), y fue más tarde desarrollada por otros (Dobb, 1932; Sraffa, 1966; Garegnani, 1987). En este sentido, no debe olvidarse que, aunque Schumpeter también interpretaba de esta forma a los economistas clásicos, se opuso explícitamente al “enfoque del excedente” (Schumpeter, 1954). Esto significa que, aunque las teorías clásica y schumpeteriana comparten una misma percepción *dinámica* de la competencia, directamente vinculada a la naturaleza de la tecnología y al papel asignado al cambio técnico, la teoría de la competencia de Schumpeter no se basa en una teoría objetiva del valor (como las teorías clásica y marxiana del valor-trabajo), que este autor rechazó de forma explícita.

No obstante, es posible afirmar que Schumpeter compartió con los economistas clásicos (particularmente, Smith y Ricardo), al igual que Marx, una noción de *libre competencia*, en tanto que proceso real y concreto, que significa fundamentalmente *flujo continuo de capital* en la búsqueda de mercado y rentabilización de los productos, proceso ante el que las leyes *estáticas* de la oferta y la demanda (marginalismo) tienen poco que decir. Es precisamente esto último lo que nos permite clasificar entre los economistas clásicos a Schumpeter (y, como veremos más

adelante, también a Marx) en un mismo grupo, por oposición a la concepción *estática* de la competencia, dominante en economía al menos desde la denominada “revolución marginalista”, en el último tercio del siglo pasado, hoy representada por la economía neoclásica.

3.1.1 La competencia en la economía política clásica

El estudio de la reproducción del sistema capitalista, en el modelo clásico, parte del estudio del proceso de acumulación de capital y del cambio técnico a él ligado para comprender adecuadamente los avances de la productividad del trabajo, fundamento último del progreso de la sociedad. La reproducción de la estructura económica se lleva a cabo gracias a la existencia de fuerzas o leyes “naturales” de largo plazo. Por tanto, el descubrir esos mecanismos de coordinación o leyes “naturales” constituye el objeto de la economía política clásica¹². De ahí que la competencia se identifique como un concepto primordial que articula las necesidades sociales de la reproducción y las necesidades individuales de los empresarios, trabajadores y terratenientes que componen esa estructura económica (Smith, 1776; Ricardo, 1817; Mill, 1848).

Es decir:

“Sólo a través del principio de la competencia puede la economía política tener alguna pretensión del carácter de ciencia. En tanto que las rentas, las ganancias, los salarios, y los precios se fijan por la competencia, se les puede asignar leyes. Si se supone que la competencia es el regulador exclusivo de los mismos, no será difícil

¹² En referencia a la teoría clásica no sólo debemos incluir a Smith, Ricardo y Mill (y para algunos, también a Marx), sino a otros economistas que concibieron también la competencia como una abstracción lógica de rivalidad o lucha entre competidores dispuestos a ganar mayores cuotas de mercado, más que como un estado armónico o “cooperativo” que se manifiesta como una tendencia al equilibrio (Guerrero, 1995).

establecer principios de carácter general y de precisión científica, con arreglo a los cuales se regirán” (Mill, 1848, p. 226).

En la economía política clásica la competencia se concibe como un proceso dinámico de rivalidad o lucha entre empresas, en la que no todas pueden obtener los resultados deseados. Con otras palabras, la competencia supone que “dos o más partes luchan por algo que no todos pueden obtener [*two or more parties strive for something that all cannot obtain*]” (Stigler, 1987, p. 531).

Por otra parte, el concepto de competencia en la economía política clásica se apoya en la teoría laboral del valor; es decir, en el principio del valor-trabajo como regulador de costes, precios y ganancias, elementos esenciales de la competencia. En la formulación de Ricardo, esto significa ante todo que el precio relativo de una mercancía respecto de otra es función de la cantidad relativa de trabajo incorporado en cada mercancía, que determina su valor de cambio (Ricardo, 1817, p. 67). De ahí se deriva una teoría de la producción y una teoría de la distribución donde se entienden “los beneficios y la renta de la tierra como sustracciones o deducciones del producto del trabajo” (Díaz Calleja, 1997, p.113).

La competencia en el modelo clásico se manifiesta, como ya se ha señalado, de dos formas distintas: (1) como *competencia intraindustrial* o competencia dentro de una rama de producción o industria, que se traduce por la fuerza en la tendencia a la igualación del precio de las mercancías y, como consecuencia, al mantenimiento de diferentes tasas de ganancia; (2) como *competencia interindustrial*, que implica a la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre industrias y a la formación de los “precios naturales” de las mercancías (Cfr. Duménil y Lévy, 1993).

Adam Smith, en su libro *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, específicamente en el capítulo denominado “Del precio natural y del precio de mercado de los bienes”, estudia el proceso de regulación de los precios (y costes), estableciendo que los precios de mercado (y, por tanto, el salario) son regulados por los “precios naturales” (“tasa natural” de salario) por virtud de la competencia.¹³ La competencia se manifiesta para Smith, en presencia de libre movilidad de factores de la producción (tierra, trabajo y capital), en la formación de un único precio para las mercancías con las mismas características, el “precio natural”¹⁴, que será el “centro de gravedad” del precio de mercado¹⁵:

“El precio natural viene a ser, por eso, el precio central, alrededor del cual gravitan continuamente los precios de todas las mercancías. Contingencias diversas pueden a veces mantenerlos suspendidos, durante cierto tiempo, por encima o por debajo de aquél; pero, cualesquiera que sean los obstáculos que les impiden alcanzar su centro de reposo y permanencia, continuamente gravitan hacia él” (Smith, 1776, p. 56-57)

En el corto plazo se pueden dar situaciones en que las cantidades de mercancías quedan por debajo de su “demanda efectiva” (el precio de mercado se eleva por encima del precio natural) o viceversa, por encima de la misma (el precio de mercado se situará por debajo de su precio natural). Pese a estos movimientos, el precio natural es el centro de gravedad en torno al cual gravitan los precios de mercado. Es decir, que la concepción de Smith en lo referente a la *ley*

¹³ Sin embargo, como señala John Eatwell (1987), esta idea había sido desarrollada primeramente por Cantillon y por Turgot en sus discusiones sobre la circulación del dinero (p. 531).

¹⁴ “Cuando el precio de una cosa es ni más ni menos que el suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital empleado en obtenerla, prepararla y traerla al mercado, de acuerdo con sus precios corrientes, aquella se vende por lo que se llama su precio natural”. (Smith, 1776, p. 54)

¹⁵ Adam Smith define el precio de mercado, como: “el precio efectivo al que se vende comúnmente cualquier

de oferta y demanda no debe ser confundida con la teoría neoclásica de la oferta y la demanda; para Smith, como para el conjunto de los clásicos, la oferta y la demanda determinan los precios de mercado, pero no los precios naturales.

Por otra parte, como apunta Eatwell (1987), fue Smith quien desarrolló las relaciones entre la formación de precios, la tasa de ganancia y su relación con el conjunto de la economía; es decir, la relación existente entre la aparición beneficios extraordinarios (mejores técnicas productivas) en una rama industrial y su repercusión en el proceso de producción. La existencia de beneficios extraordinarios en una rama de producción ocasiona un proceso de acciones y reacciones que tenderá a la gravitación de los precios de mercado entorno a los precios naturales a largo plazo, en el que desaparecerán dichos beneficios extraordinarios.

En suma, la competencia es, para Smith, un proceso natural que obliga a vender cada mercancía de la misma calidad al mismo precio (“precio natural” de largo plazo), y que tiende a igualar los beneficios entre las distintas industrias (desaparición de beneficios extraordinarios a largo plazo). Para Smith, se trata de un proceso antagónico, de rivalidad, que tiende a abaratar costos y precios al forzar la utilización de las técnicas más eficientes, proceso en virtud del cual las empresas menos eficientes desaparecerán:

“Si el capital estuviera dividido entre dos tenderos, la competencia les impulsaría a cada uno de ellos a vender *más barato que el otro* [el énfasis es nuestro], lo cual no sucedería estando todo él en poder de uno solo. Pero si se dividiese entre veinte, la competencia sería mucho mayor, y mucho más difícil llegar a una confabulación para elevar los precios de las mercancías. La

mercancía [...]” (1776, p. 56)

competencia arruinaría, quizás, a algunos de ellos [...]” (p. 327)¹⁶

Por su parte, para David Ricardo la competencia significa esencialmente libre movilidad de capitales entre industrias; es decir, para Ricardo la competencia es, en esencia, competencia interindustrial. De forma más explícita que en Smith, para el autor de los *Principios de economía política y tributación*, los precios de mercado “gravitan” en torno a los precios de naturales sobre la base de los flujos de capital desde las industrias con baja tasa de ganancia hacia las industrias con alta tasa de ganancia, lo que conduce a la igualación de las tasas de ganancia en el sistema:

“Este deseo eterno por parte de todos los empresarios, que consiste en abandonar una actividad menos provechosa por otra que reporta más ventajas, registra una fuerte tendencia a igualar la tasa general de utilidades, o a fijar ésta en proporciones tales que, según estimación de las partes, compense cualquier ventaja que uno puede tener, o parece tener, sobre los demás.” (Ricardo, 1817, p. 67).

La igualación de las tasas de ganancia entre industrias presupone, al mismo tiempo, la plena satisfacción de la demanda, cuyos cambios están en la base de las desviaciones entre precios naturales y de mercado: “Sólo a consecuencia de dichas variaciones se aporta precisamente el capital, en la abundancia requerida, y nada más, para la producción de los diferentes bienes que integran la demanda. Al aumentar o disminuir el precio, las utilidades se elevan por encima o se reducen por debajo de su respectivo nivel general y el capital o bien

¹⁶ En esta cita, se atisba rasgos de su próxima exposición de la teoría de la ventaja absoluta que el autor, posteriormente ampliará al ámbito de la economía. (Smith, 11776, p.414).

resulta estimulado a participar en el empleo particular donde ocurrió la variación, o se le previene que debe abandonar dicho empleo” (Ricardo, 1817, p. 67).

Tanto en Smith como en Ricardo el *precio natural* exige, pues, condiciones de libre competencia interindustrial o libre movilidad de capitales entre industrias. Por esta razón, el *precio de monopolio* supone trabas a la libre movilidad de capitales, y por tanto un exceso sobre el precio natural de las mercancías, hasta tanto dichas trabas desaparezcan o sean superadas por la competencia. Smith define el precio de monopolio como “el más alto que se puede obtener”, por oposición al precio natural, “el más bajo que se puede conseguir” (1776, p. 60). La existencia de precios de monopolio, y por tanto la existencia de ganancias extraordinarias, puede deberse, según Smith:

- (1) Factores de demanda: una expansión sostenida de la demanda efectiva durante cierto tiempo, por la razón que sea, puede mantener el precio de mercado por encima del precio natural, especialmente si esto se conjuga con una situación de privilegio en el acceso a ciertos recursos naturales o a dificultades naturales para acceder a un determinado mercado local. No obstante, la presencia de beneficios extraordinarios provocará que tales privilegios desaparezcan tarde o temprano, de manera que los precios de mercado terminarán retornando a su nivel natural.
- (2) Factores jurídicos: es el caso de “un monopolio otorgado a un individuo o a una compañía de comercio” o de los “privilegios exclusivos de las corporaciones, estatutos de aprendizaje y todas aquellas leyes que restringen la competencia, en determinadas ocupaciones, a un número de personas inferior al que prevalecería” en circunstancias de libre concurrencia (1776; pp. 59-60).

- (3) Factores tecnológicos: la introducción de nuevos métodos de producción más avanzados, que trae como consecuencia la obtención de ganancias extraordinarias. La existencia de una técnica más eficiente (ahorradora de trabajo) puede convertirse, por tanto, en una barrera para la movilidad del capital, siempre que la competencia no tenga acceso a dicha técnica en condiciones similares¹⁷.

Ricardo, admitiendo estos tres casos generales de desviación entre precio de mercado y precio natural, añade un cuarto caso: se trata de ciertos artículos (como pueden ser pinturas, libros y vinos raros, etc.) cuyo precio de mercado vendrá regulado exclusivamente por el principio de escasez (oferta y demanda); es decir, son los modernamente denominados “bienes no reproducibles”, cuyo precio no tiene necesariamente relación con el valor-trabajo incorporado. Para Ricardo, estos artículos “monopolizados” son, sin embargo, una parte muy pequeña de la producción nacional, lo que significa que la regulación de los precios de mercado por los precios naturales constituye el caso general.

En definitiva, los autores clásicos conciben la competencia en su doble vertiente, intraindustrial e interindustrial, como el proceso articulador de la reproducción de la estructura económica de la sociedad, sobre la base de una teoría objetiva del valor y una concepción “endogenista” del cambio técnico. No obstante, las insuficiencias de la teoría clásica del valor, que impide sentar con claridad un principio de regulación de los precios de mercado *en sentido absoluto*, explican en parte la disolución de su percepción dinámica de la competencia, que desaparece de escena tras la muerte de J.S. Mill, y que sólo será retomada, si bien en un contexto

¹⁷ “[...] secretos de esta naturaleza son difícilísimos de guardar por mucho tiempo, y la ganancia extraordinaria apenas dura sino hasta que el secreto deja de serlo” (pp. 58-59).

diferente, por Marx.

En cualquier caso, los clásicos, y particularmente Ricardo, dieron un paso decisivo en esa dirección “al considerar el *trabajo* como fundamento del valor de las mercancías, y al hacer de la *cantidad relativa del mismo* que es necesaria para su producción la regla que determina las cantidades respectivas de bienes que serán dadas al cambiarlos unos por otros” (Shaikh, 1990, p. 177).

3.1.2 La teoría de la competencia en Schumpeter

La teoría de la competencia en Schumpeter converge con la economía política clásica en la comprensión de la competencia en dos aspectos ya mencionados: su carácter dinámico y su naturaleza antagónica, vinculada a la idea de cambio técnico endógeno.

En efecto, para Schumpeter el cambio en las condiciones de producción, tanto en el sentido de “innovación tecnológica” como en el sentido de “innovación de proceso”, no supone “de hecho, ningún equilibrio determinado, y existe la posibilidad de que haya una serie interminable de movimientos y contra movimientos” sin que se llega a abanzar el equilibrio; frente a la imagen benéfica típica de los modelos estáticos, la competencia significa en no pocos casos una serie de prácticas de “rapiña”, cuyo objetivo es desbancar al adversario (Schumpeter, 1942, p. 116).

Para Schumpeter, las innovaciones tecnológicas constituyen la vía principal para lograr ventaja competitiva, en un contexto en el que las empresas “son agresivas por naturaleza y manejan el arma de la competencia con verdadera eficacia” (ibid., p. 127). Así pues, siendo que

las “armas” de la competencia consisten en la utilización de las técnicas más eficientes, lo que “da lugar a una superioridad decisiva en el costo o en la calidad”, el resultado no puede ser otro que un ataque “no ya a los márgenes de los beneficios y de la producción de las empresas existentes, sino a sus cimientos y su misma existencia” (ibid., p. 122).

Schumpeter tuvo el mérito de cuestionar el aparato teórico dominante de la competencia perfecta, con el cual, pese a su reputada consistencia lógica interna, no se sentía del todo satisfecho, al menos como descripción realista de los hechos. El análisis estático de la competencia y la uniformidad técnica de sus empresas fueron criticados de manera precisa en su libro *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, obra donde sostiene que la competencia perfecta debe ser, cuando menos, complementada por la competencia entendida en sentido dinámico, porque el capitalismo competitivo se caracteriza por revolucionar “incesantemente la estructura económica desde adentro, destruyendo lo antiguo y creando continuamente elementos nuevos”.

Este proceso de *destrucción creadora* constituye para Schumpeter el eje del desarrollo de las empresas y de la economía capitalista en su conjunto y, por tanto, el motor fundamental de la evolución del capitalismo, dado que la introducción de nuevos métodos en los distintos procesos de producción y la creación de nuevas mercancías son procesos incesantes. Esta visión es claramente incompatible con la estática de la competencia perfecta: “la competencia perfecta se suspende y se ha suspendido siempre que se ha introducido una novedad -bien automáticamente o en virtud de medidas tomadas para este fin-, aun cuando, en todo lo demás, las condiciones siguen siendo de competencia perfecta” (ibid., p. 147).

Aunque en la obra citada Schumpeter se decanta por una postura a favor de la visión dinámica de la competencia, ello no le impide considerar que, en sentido estático, son plenamente

válidos los presupuestos y resultados de la competencia perfecta, si bien al reconocer al mismo tiempo que la realidad del sistema capitalista es un proceso de cambio continuo¹⁸ que nace en la esfera de la producción, y no en la circulación¹⁹, ambos enfoques parecen más bien incompatibles, lo que introduce cierta ambigüedad en la argumentación.

En suma, y a diferencia de la visión de la competencia en el enfoque neoclásico estándar, para Schumpeter: (1) la competencia es un proceso dinámico de largo alcance y de carácter antagónico que revoluciona “desde adentro” la estructura económica del capitalismo; (2) el motor principal de la competencia industrial es la innovación tecnológica, que además está positivamente correlacionada con el tamaño de la empresa²⁰; (3) el resultado de la competencia en tanto que proceso de “destrucción creadora” es la generación de beneficios extraordinarios entre las empresas líderes, circunstancia que en el largo plazo real existe siempre, porque aunque ciertas empresas dejen de obtenerlos, otras las sustituirán bajo circunstancias similares, ya que cualquier empresa está siempre sujeta a la competencia de otra.

Aun cuando la posición de Schumpeter es en principio opuesta a la empresa paradigmática de la competencia perfecta (la pequeña empresa tomadora de precios), dada su

¹⁸ Schumpeter arremete mordazmente contra la idea de una *asignación eficiente de recursos en el sentido de Pareto*, que sólo se adapta a “una situación de equilibrio estático [...] Para apreciar la prestación de las empresas en régimen de competencia apenas tiene importancia la cuestión si la competencia tendiese o no a elevar al máximo la producción en una situación de perfecto equilibrio estacionario del proceso económico” (p. 113). Schumpeter llega a poner en cuestión la racionalidad de la empresa en competencia perfecta, toda vez que el equilibrio con empleo de la totalidad de los insumos es insostenible; de hecho, el equilibrio “puede existir sin empleo total” y, en realidad, “tiene que establecerse, al parecer en un nivel de producción inferior a aquel límite máximo, porque la estrategia que tiende a conservar los beneficios, imposible en las condiciones de la competencia perfecta, ahora no sólo se hace posible, sino que se impone por sí misma” (pp. 116-117).

¹⁹ “Estas alteraciones espontáneas y discontinuas de los cauces de la corriente circular, y estas perturbaciones del centro de equilibrio, aparecen en la esfera de la vida industrial y comercial y no en la esfera de las necesidades de los consumidores de productos acabados” (1942, p.106).

²⁰ “Lo que hemos tenido que reconocer es que la gran empresa ha llegado a ser el motor más potente de este

inclinación por la gran empresa innovadora coste-determinante²¹, para algunos autores existe en Schumpeter, con relación al modelo de competencia perfecta, una “ambigüedad evidente” (Guerrero, 1995, p.81), que le impide separarse en su análisis de la matriz neoclásica, lo que explicaría su aceptación del modelo de competencia imperfecta como buena aproximación a la competencia dinámica real, así como la absorción de su pensamiento por la ortodoxia marginalista dominante en el ámbito de la economía industrial (Clarke, 1985) y en el de las elaboraciones económicas de la escuela austríaca²². En el centro de esta “ambigüedad” se encuentra:

- (1) Atribuir a la economía política clásica las derivaciones teóricas de Marshall y Wicksell y, además, definir la competencia perfecta marginalista como sinónimo de la libre competencia clásica: “Ni Marshall, ni Wicksell ni los clásicos, vieron que la *competencia perfecta* constituye la excepción” (Schumpeter, 1942, p. 115).
- (2) Decantarse claramente por la teoría de la competencia monopolística, que constituye para Schumpeter un modelo más cercano a la realidad que “ha constituido una de las mayores contribuciones a la ciencia económica de la posguerra” (ibídem), siendo en realidad este modelo, como hemos visto, una derivación del modelo de competencia perfecta.
- (3) Reforzar la tendencia moderna a insistir en factores competitivos distintos de los costes y precios (diferenciación de producto), al atribuir “a la competencia vía precios una

progreso y especialmente de la expansión a largo plazo de la producción total” (1942, p. 122)

²¹ “La posición de monopolio no se identifica sólo con el tamaño de la empresa sino también con la superioridad de los métodos de producción, de la calidad del personal y de la organización” (Vence, 1995, p. 122).

²² De acuerdo con McNulty (1987), la esencia de la economía austríaca es su énfasis en el proceso económico continuo, como algo opuesto al análisis de la teoría del equilibrio neoclásico.

insuficiencia para analizar la problemática actual” (Guerrero, 1995, p. 82)²³

En cualquier caso, y a pesar de su absorción por la corriente principal del análisis económico también en lo que respecta a su teoría de la competencia capitalista, dos hechos son indiscutibles con relación al análisis de Schumpeter: (1) una percepción dinámica de la competencia, fuertemente ligada a una concepción “endogenista” del cambio técnico, cosa que aproxima su análisis al de la escuela clásica de economía; (2) la ausencia de una integración coherente de dicha percepción dinámica en una microeconomía no marginalista, cosa que distingue su análisis radicalmente del de los economistas clásicos.

2.3.2 Competencia dinámica: formación de precios y ganancias en la economía política marxiana

El análisis de Marx parte de la idea de que en toda sociedad se establecen relaciones entre los hombres y la naturaleza con el objeto de satisfacer sus necesidades vitales. Es decir, que toda producción posee un doble aspecto: técnico-material y social. El primer aspecto, o faceta técnico-material de la producción, se establece como resultado de la intervención de dos elementos: los medios de producción²⁴ y la fuerza o capacidad, intrínseca al ser humano, de trabajo; en este sentido, todo proceso de producción material es también un proceso de trabajo. El segundo aspecto, o faceta social de la producción, se refiere a las relaciones sociales que se

²³ Aunque Schumpeter es bien explícito al afirmar que “los economistas comienzan por fin a salir de la etapa en la que no veían otra cosa que la competencia de los precios”, no debe olvidarse que este autor no es menos explícito cuando señala que “la poderosa palanca que a la larga expande la producción y rebaja los precios” no es sino “la aparición de artículos nuevos, de una técnica nueva, de fuentes de abastecimiento nuevas, de un tipo nuevo de organización...” (Schumpeter, 1942, p 122).

²⁴ Los medios de producción están constituidos por los medios de trabajo y objetos de trabajo. Los objetos de trabajo constituyen aquellos elementos sobre los cuales recae el trabajo del hombre. Los medios de trabajo son aquellas herramientas que utiliza el hombre para ejercer su acción sobre la naturaleza.

establecen con motivo de la producción, que Marx designó *relaciones de producción*. Sin estos dos aspectos del proceso de producción “la reproducción de la sociedad es imposible” (Shaikh, 1990, p. 68). Además, este proceso de producción técnico-material y social “tiene que ser necesariamente un proceso continuo o recorrer periódica y repetidamente las mismas fases [...]” “Por consiguiente, todo proceso social de producción considerado en sus constantes vínculos y en el flujo ininterrumpido de su renovación es, al mismo tiempo, un proceso de reproducción” (Marx, 1867, p. 476).

En la obra de Marx tiene gran significación el tiempo de trabajo, en cuanto que la reproducción de la sociedad se considera imposible si no existe una cierta asignación de tiempo de trabajo social (en magnitudes y medidas específicas) entre las diversas actividades de la producción. Por tanto, el tiempo de trabajo social viene a ser el fundamento o regulador de la reproducción de la sociedad²⁵. Cuando el tiempo de trabajo social se eleva por encima de los límites del tiempo de trabajo necesario para la subsistencia, decimos entonces que un modo de producción es capaz de extraer trabajo excedente. En las sociedades que producen un excedente, la extracción de trabajo excedente constituye [...]“la base material para la reproducción de la sociedad” (Shaikh, 1990, p.69). Ambas categorías están asociadas a las sociedades de clases, donde una clase particular (clase dominante) se apropia del plusproducto producido (por la clase dominada). Es decir, la producción de valores de uso por encima de los valores de uso necesarios no constituye en sí misma explotación si no va acompañada de la apropiación de plustrabajo o trabajo excedente por una clase social particular.

En la sociedad capitalista, la producción de mercancías es acometida de manera individual

²⁵ «Cualquier muchacho sabe que una nación que dejase de trabajar, no digo durante un año, sino durante unas cuantas semanas, estiraría la pata» (Marx, 1867, p. 705).

por capitalistas autónomos, sin ninguna conexión entre ellos ni con las necesidades sociales. El objeto que mueve a los capitalistas individuales es la obtención de una *ganancia potencial*²⁶. Cada proceso de producción y cada proceso de trabajo se realizan de manera privada y sin conexión aparente con el resto de los procesos de trabajo que se realizan simultáneamente en la sociedad. La conexión entre el conjunto de los procesos de producción unilaterales se lleva a cabo mediante el intercambio de los resultados de esos mismos procesos.

La esfera de la circulación o intercambio es la esfera donde la contradicción interior a la producción misma, la contradicción entre el trabajo privado y la división social de trabajo, se hace visible. Pero las mercancías se producen como “valores” (cristalización de trabajo humano) antes de que sean intercambiadas, lo que significa que la creación de valor se desarrolla en la esfera de la producción, mientras la circulación (el intercambio) sólo cumple la función de realizar el valor en la forma de precio. Así pues, la formación del precio de las mercancías es un proceso en el que el valor actúa como determinante: el valor es el “centro de gravedad” de las continuas oscilaciones del precio. Por tanto, el intercambio de mercancías en el mercado no es un estado tendente al equilibrio, donde reina la armonía, sino un proceso de movimientos y contramovimientos continuos de los precios alrededor de sus “centros de gravedad”, los valores.

²⁶ La anarquía de la producción constituye la base de la sociedad capitalista: las mercancías se producen sin ninguna conexión directa de los diferentes procesos de producción individuales con las necesidades sociales; por tanto, la distribución de la cantidad de trabajo social entre las diferentes ramas de actividad no es regulada conscientemente por nadie, y cada decisión de qué producir es tomada individualmente por el productor con el único objetivo de alcanzar una cierta tasa de rentabilidad.

“El economista vulgar no tiene ni la más remota idea de que las relaciones diarias y reales del cambio y las magnitudes de valor no pueden ser directamente idénticas. La gracia de la sociedad burguesa consiste precisamente en eso, en que a priori no existe en ella una regulación consciente, social, de la producción. Lo racional y lo naturalmente necesario sólo se imponen en ella en un ciego *promedio*” (Marx y Engel, 1987, p. 706).

La competencia capitalista, a juicio de Marx, es una auténtica guerra donde “cada capital se esfuerza por captar la mayor parte posible del mercado, por suplantar a sus competidores y excluirlos del mercado: competencia de capitales...” (Marx, cit en Shaikh, 1990, p. 83). La movilidad de los capitales individuales hace posible que busquen aquellas industrias donde exista una mayor diferencial (positivo) de tasas de ganancias. Por tanto, los capitales en condición de libre competencia fluirán desde las ramas con menor diferencial de ganancia hacia las ramas con mayor diferencial de ganancia. Así concebido, se trata de un proceso de lucha continua entre distintos contendientes (capitales individuales) con un mismo objetivo (tasa de ganancia extraordinaria), cuyo resultado beneficia a unos y perjudica a otros.

Como ha apuntado Shaikh (1990), en la competencia se hace visible y se resuelve la contradicción interna de la mercancía, en tanto que valor de uso (producción) y valor de cambio (circulación), y donde los valores-trabajo se constituyen en los reguladores de los precios: en primer lugar, porque los valores regulan los precios directos, o precios proporcionales a los valores en cada rama de producción; en segundo lugar, porque los precios directos regulan los precios de producción y, finalmente, por estos últimos actúan a su vez como centros de gravedad o reguladores de los precios de mercado.

Cada capital individual se lanza a la lucha por la obtención de la ganancia en dos procesos de distinta naturaleza; uno ubicado en el ámbito de la producción y el otro en el ámbito de la circulación. El primero se refiere a la lucha con el trabajador en el proceso de producción, donde el capitalista se apropia el plus trabajo o plusvalía, cuyo aumento ante todo descansa (conforme se desarrolla este modo de producción) en el aumento en la productividad del trabajo. Por tanto, el arma para asegurar esa ganancia es la mecanización: “El fabricante que, mejorando su maquinaria,

dobra los productos fabricados [...], sólo gana (en última instancia) si esto le permite vestir al obrero más barato [...], y de este modo corresponde al obrero una parte menor de la ganancia total”²⁷. El segundo proceso, se refiere a la lucha entre capitales individuales (competencia), que se ubica en la esfera de la circulación, donde se opera la conversión de la plusvalía en ganancia y donde se desarrolla la “batalla de las ventas”, en la búsqueda de mantener o ampliar las cuotas de mercado. También aquí la mecanización juega un papel esencial, ya que el abaratamiento de las mercancías depende precisamente de los incrementos de la productividad. (Botwinick, 1993).

En los próximos apartados estudiaremos con detalle el proceso de competencia capitalista tal y como era concebido por Marx. Este proceso implica una serie de transferencias de plusvalía tanto entre los capitalistas que actúan dentro de una misma rama (*competencia intraindustrial*) como entre los capitalistas de distintas ramas de producción (*competencia interindustrial*). En el primer caso, la mecanización de la producción tiende a reducir los valores unitarios, lo que da origen a ganancias extraordinarias. En el segundo caso, la mecanización de la producción y el aumento de la escala de la producción contribuyen (junto a otros factores) a proteger a los capitales más eficientes dentro de cada industria de la competencia interindustrial, que actúa, como veremos, imponiendo tendencialmente la igualación de las tasas de ganancia sectoriales.

La competencia industrial manifiesta, pues, dos propensiones distintas, y en apariencia en contradicción. Por un lado, en el interior de cada industria (competencia intraindustrial) se forma el precio directo, que resulta del promedio de los valores unitarios correspondientes a los capitales individuales, proporcional al tiempo de trabajo social medio o valor unitario social. La

²⁷ An Essay on the distribution, etc., p. 168; así citado en Marx (1867, p.252). Naturalmente, en este proceso se hace abstracción de la lucha entre los distintos capitales, lo que equivale a decir que nos movemos en un contexto de precios directos. Con otras palabras, el aumento de la tasa de plusvalía constituye, para cada capitalista individual, la premisa del aumento de la tasa de ganancia.

existencia de un precio de venta único en la industria da lugar a una redistribución del total de plusvalía creada, penalizando a las empresas con peores condiciones de producción y beneficiando a los capitales que presentan mejores condiciones de producción. Esta situación da lugar a la existencia de mayores (menores) márgenes y tasas de ganancia en razón directa de las mejores (peores) condiciones de producción que se dan en el interior de una industria. Por otra parte, entre industrias, la competencia actúa a través de los flujos de capital, que genera la igualación tendencial de las tasas de rentabilidad de las diferentes industrias o ramas y, al hacerlo, transforma los precios directos (precios proporcionales a los valores trabajo) en precios de producción. El precio de producción resulta, pues, de agregar al costo unitario medio de cada rama el beneficio unitario medio del conjunto de las ramas, dado por la tasa media de ganancia.

A fin de ejemplificar el enfoque dinámico de la competencia propuesto por Marx, nos auxiliaremos de un ejemplo numérico, inspirado ampliamente en Gouverneur (1983). Los supuestos que adoptaremos a lo largo de la exposición son los siguientes:

1. Se consideran sólo empresas capitalistas constituidas por obreros asalariados (se excluyen las empresas sin asalariados y la Administración Pública).
2. Se supone equilibrio entre oferta y demanda: todos los bienes son vendidos en sus respectivos mercados.
3. Se asume que las empresas tienen que renovar al principio del año los medios de producción C y la fuerza de trabajo (V) consumidos, a fin de iniciar un nuevo proceso de producción, de manera que $K (=C+V)$ representa tanto el capital dinero adelantado como el costo de producción anual. La relación C/V expresa el grado de

mecanización, y nos referiremos a ella como *composición del capital*.

4. Las empresas producen una cantidad de plusvalía (P) proporcional al gasto anual en salarios (V). La relación P/V expresa el grado en que el plus trabajo es extraído de los empleados asalariados, es decir, la *tasa de plusvalía*.

2.3.2.1 Competencia intraindustrial

La **Tabla 1** y la **Ilustración 6** recogen el mismo caso de tres empresas con distintas condiciones de producción, que se manifiestan en distintos grados de mecanización o relación de composición (técnica y en valor) del capital. La *composición técnica del capital* viene dada por la relación entre el conjunto de los medios de producción empleados (herramientas, materias primas, maquinaria) y la fuerza de trabajo que ha de emplearlos. Por su parte, la *composición en valor* del capital relaciona la cantidad de trabajo necesaria para la producción de los medios de producción (trabajo indirecto o “trabajo muerto”) y la cantidad de trabajo necesaria para reproducir la fuerza de trabajo empleada, que es equivalente a la cantidad de trabajo necesaria para producir el conjunto de medios de vida que los trabajadores han de adquirir para mantenerse a sí mismos y a sus familias²⁸. La composición del capital refleja aproximadamente el *grado de mecanización* de los procesos de producción. Por esta razón, los aumentos en la composición del capital se manifiestan en el desarrollo y adopción de nuevas tecnologías ahorradoras de trabajo y en el aumento de la escala de producción, cuyo resultado es la reducción de los valores unitarios y costos unitarios de producción²⁹.

La rama de producción industrial representada en la **Tabla 1** muestra tres empresas desigualmente mecanizadas (distintas composiciones de capital, C/V): la empresa 1 mantiene un grado de mecanización más alto (9), la empresa 3 más bajo (2). La empresa 2 una mecanización de grado medio (4). Los desiguales niveles de mecanización en la industria en

²⁸ Se supone que el valor del dinero permanece constante. En nuestro ejemplo, una hora de trabajo equivale a un dólar. Por otra parte, dados los supuestos de que partimos, la composición técnica y en valor del capital son equivalentes. Por tanto, manejaremos sencillamente el concepto de “composición del capital” al referirnos a la relación C/V.

²⁹ “La lucha de la competencia se libra mediante el abarreamiento de las mercancías. La baratura de las mercancías depende, caeteris paribus, del rendimiento del trabajo y éste de la escala de producción” (Marx, 1867, p.530). Debe aclararse que en este contexto, de acuerdo con Marx, los aumentos en la escala de la

cuestión reflejan directamente desiguales cantidades de producción (Q), valores unitarios individuales ($c+v+p$) y costos unitarios ($cu=c+v$). La empresa 1, que es la más eficiente, presenta un mayor grado de mecanización, lo que da lugar a producir mayores cantidades de mercancía ($Q=450$ unidades), valores unitarios individuales inferiores al valor social medio de la industria [$(c+v+p)_1=9.8$ horas de trabajo $<$ $(c+v+p)_i=12$ horas de trabajo] y, por consiguiente, un menor costo unitario [$cu_1=(c+v)_1=\$8.9 < cu_i=(c+v)_i=\10]. La empresa 3, la menos mecanizada obtiene la menor cantidad de producción (250 unidades) y el mayor valor unitario (16 horas de trabajo), así como el mayor costo unitario (\$12). Finalmente, la empresa que mantiene condiciones tecnológicas medias en la industria produce una cantidad intermedia (300 unidades), con un valor unitario (12 horas de trabajo) y un costo unitario (\$10) iguales al promedio de la industria.

Podemos presentar de modo general, las condiciones del ejemplo, afirmando que las empresas más eficientes en cada industria son aquellas que presentan el mayor grado de mecanización y, por tanto, los mayores niveles de productividad, resultado en definitiva de utilizar las mejores técnicas de producción. Aunque se trata de un modelo de capital circulante, donde los costos no laborales medios (c) son iguales para todas las empresas, y donde es evidente que los costos laborales medios (v) determinan los costos totales medios ($c+v$) de las empresas, normalmente nos encontraremos con costes fijos medios diferentes (la parte de c que representa el desgaste del capital constante fijo).

La idea central es que, con independencia de que los costes fijos medios sean mayores en las empresas más mecanizadas, es en general la mayor composición del capital la que determina los menores costes totales medios; por esta razón, no es una contradicción que las empresas tiendan a aumentar su escala de producción (y, en su caso los costes fijos medios), en la

producción significan una mayor mecanización, es decir, cambio técnico ahorrador de trabajo.

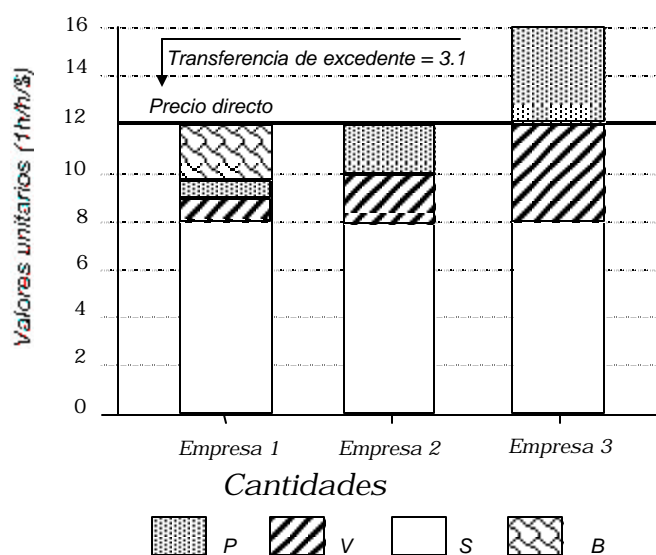
búsqueda de reducir sus costos totales medios, porque el aumento de la escala está asociado, para Marx, con el cambio técnico ahorrador de trabajo y, por tanto, con el aumento de la composición del capital.

En nuestro ejemplo, en una misma rama coexisten métodos de producción distintos, lo que origina diversas estructuras de costos en las empresas. Sin embargo, las fuerzas del mercado imponen para cada mercancía de la misma calidad aproximadamente el mismo precio, es decir, actúa aquí lo que se conoce como la “ley de un solo precio”³⁰. Si suponemos que la rama de producción industrial se caracteriza por un grado de protección y mecanización exactamente igual al promedio del conjunto de las ramas de actividad económica, entonces el precio de mercado (suponiendo que la oferta y la demanda están balanceadas) de esa rama coincidirá con su *valor social medio*. Con mayor precisión, aunque el *precio directo* de cada rama, o precio proporcional al valor social medio, no tiene porqué coincidir con el precio de mercado, como veremos, si la rama considerada en la Tabla 1 supone las *condiciones promedio de producción* del conjunto de las ramas, entonces el *precio directo* (\$12) será directamente el *regulador* del precio de mercado (con oferta y demanda balanceadas, ambos precios coincidirán). Por otra parte, el valor social medio de la mercancía producida por esta industria es igual al tiempo de trabajo total empleado para producir en la rama (12,000 horas de trabajo) dividido entre el número de mercancías producidas por todas las empresas que la forman (1,000 mercancías); es decir, 12 horas de trabajo social medio por unidad de producto. Es así como el tiempo de trabajo (valor), en este caso directamente por medio del precio directo, regula el precio de mercado.

³⁰ “Todos sabéis que el *precio de mercado* es el *mismo* para todas las mercancías de la misma clase, por mucho que varíen las condiciones de producción de los productores individuales” (Marx, 1865, p. 38).

La mayor eficiencia de la empresa 1 da lugar a que el precio directo esté por encima de su precio individual, obteniendo una ganancia por unidad de producto de 3.1 dólares (b)³¹, lo que arroja una ganancia total de 1,400 dólares, mientras que la plusvalía creada por los 100 obreros asalariados de esta empresa es de 400 horas de trabajo (equivalente a 400 dólares). Debemos detenernos en este punto para preguntarnos por qué la cantidad total de plusvalía creada por la empresa ($P=400$) es inferior a la ganancia total obtenida ($B=1400$), y porqué la tasa de beneficio

Ilustración 6: Formación de precios competencia



en valor ($P/K=10\%$) es menor que la tasa de beneficio monetaria ($B/K=35\%$).

Sencillamente, las empresas con mayores niveles de mecanización, que son las más eficientes, están en disposición de producir a menores valores unitarios que los valores sociales

³¹ La ganancia unitaria se define como la diferencia de los costos unitarios o medios de cada empresa con respecto al precio directo.

medios. La empresa más eficiente produce con valores individuales unitarios inferiores que el promedio y, por tanto, su tasa de beneficio en valor es menor a la que corresponde al promedio social. Sin embargo, esto sucede antes del intercambio; las mercancías llevadas al mercado son validadas de acuerdo a las condiciones promedio de producción de la rama: el mercado premia a las empresas más eficientes y eficaces (menores valores unitarios que el valor social promedio) realizando un mayor valor que el producido (ganancias extraordinarias).

El resultado final en el interior de la industria se resuelve entonces en *transferencias de plusvalía* (P-B) de las empresas menos mecanizadas (- 1,000) a las empresas más mecanizadas (+1,000). Las empresas con menores composiciones de capital producirán las mercancías con mayores costos unitarios (la empresa 3 de nuestro ejemplo), de manera que sus precios individuales serán mayores que el precio directo de la industria. Al tener mayores costos de producción que sus rivales, las ganancias serán menores para las empresas menos eficientes, que eventualmente pueden tener pérdidas, con la consiguiente expulsión del mercado o la absorción por las empresas más mecanizadas. Por su parte, las empresas más mecanizadas (la empresa 1 de nuestro ejemplo) producen a menores costos unitarios, de manera que sus precios individuales son inferiores al precio directo de la industria, obteniendo ganancias por encima del promedio (ganancias extraordinarias), estando en disposición de aumentar su cuota de mercado expandiendo su producción o absorbiendo a sus rivales en pérdida. Este es, en esencia, el proceso de competencia intraindustrial.

En suma, la utilización de mayores cantidades de capital fijo por unidad de producto (la condición general de la mecanización de la producción) se traduce en un costo unitario inferior al promedio, lo que supone a su vez mayores márgenes y tasas de ganancia con relación al promedio dentro de cada industria. Podemos generalizar este resultado afirmando que las ventajas (desventajas) absolutas de costos que lleva aparejadas un cierto grado de mecanización

condicionan (negativamente) la capacidad de autofinanciación de las inversiones futuras de las empresas, que dependen tanto del margen como de la tasa de beneficio.

Una empresa con capacidad significativa de innovar y modificar su planta y maquinaria puede hacer uso, adicionalmente, de una política de precios bajos, dado a que mantiene los menores costes unitarios por unidad de producto de la industria, y de esta forma puede acaparar una mayor porción del mercado actual a expensas de los capitales menos eficientes (Botwinick, 1993). El menor coste unitario constituye pues la condición necesaria para que las empresas más eficientes se constituyan en líderes de la industria, siempre que sus rivales no puedan reaccionar adoptando las técnicas más eficientes y rentables, lo cual dependerá de forma importante de su propio tamaño y de su capacidad inversora, siendo que las empresas con más alta composición de capital son precisamente las que se encuentran en mejor disposición de acumular y diseñar estrategias activas de competencia (inversiones en I+D, marketing, publicidad, etc.)

Tabla 1. Transferencias de plusvalía entre empresas desigualmente mecanizadas dentro del mismo sector industrial de producción.

	Unidades	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Total sector
Grado de Protección					Medio
Grado de mecanización		Alto	Medio	Bajo	
(C/V)		9	4	2	4
K		4,000	3,000	3,000	10,000
L		100	150	250	500
C		3,600	2,400	2,000	8,000
V		400	600	1,000	2,000
P		400	600	1,000	2,000
C+V+P		4,400	3,600	4,000	12,000
Q		450	300	250	1,000
c		8	8	8	8
v		0.9	2	4	2
p		0.9	2	4	2
c+v+p		9.8	12	16	12
cu		8.9	10	12	10
P/K		10%	20%	30%	20%
Precio directo		12	12	12	12
Precio de producción					
b		3.1	2	0	2
B		1,400	600	0	2,000
B/K		35%	20%	0%	20%
B-P		1,000	0	-1,000	0

K: capital total invertido; L: número de trabajadores; C: gasto anual en medios de producción; V: gasto en salarios; P: plusvalía; C+V+P: valor producido; Q: n° de unidades de mercancía producidas; c: C/Q; v: V/Q; s: P/Q; c+v+p: valor unitario; P/K: tasa de ganancia en valor; b: ganancia unitaria; B: bQ; B/K: tasa de ganancia monetaria; B-P: transferencia de plusvalía entre

empresas.

2.3.2.2 Competencia interindustrial

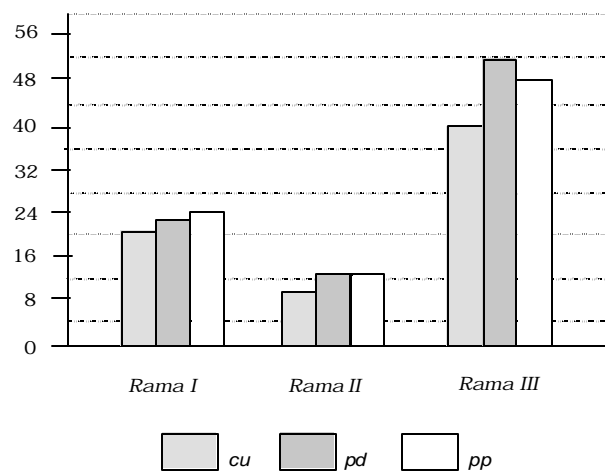
Hemos visto en el apartado anterior cómo las empresas con baja composición de capital transfieren parte de su plusvalía a las empresas más mecanizada de la industria, lo que permite a estas últimas obtener mayor rentabilidad y, con el transcurso del tiempo, mayor cuota de mercado. El mecanismo de transferencia de plusvalía no se limita sin embargo a la competencia intraindustrial. Entre las distintas ramas industriales se produce también un proceso similar de transferencia de plusvalía, desde las ramas de composición de capital relativamente bajas a las ramas de producción de composición de capital relativamente elevadas.

En la **Tabla 2** y en la **Ilustración 7** se representan tres ramas de producción industrial distintas, con una misma cantidad de capital total adelantado ($K=C+V$) pero con diferentes composiciones de capital (C/V). Así, la rama I presenta una composición de capital ($C/V=9$) más alta que la media, la rama II presenta una composición de capital igual al promedio de las tres ramas ($C/V=4$), y la rama III presenta una composición de capital ($C/V=2$) inferior a la media. Las diferencias en el grado de mecanización se manifiestan en este ejemplo en diferencias en cuanto a la producción de plusvalía, a pesar de que el valor-capital adelantado es de la misma magnitud, debido a las diferencias en el número de trabajadores empleados (L), dada la jornada de trabajo y la tasa de plusvalía. Así, la rama III produce el más alto volumen de plusvalía ($P=3,000$) de esta economía, precisamente porque emplea más trabajo ($L=750$) que las ramas II ($P=2,000$; $L=500$) y I ($P=1,000$; $L=250$). Por tanto, las respectivas tasas de beneficio en términos de valor o precio directo (P/K) también diferirán: 30% para la rama III, 20% para la rama II y 10% para la rama I.

Sin embargo, suponiendo que dichas tasas de beneficios fueran en realidad tasas de beneficio efectivas, los capitales ubicados en las ramas menos rentables tendrían un incentivo para colocarse en las ramas más rentables, siempre que se tenga acceso a las condiciones promedio de producción en las

ramas receptoras, es decir, en condiciones de “libre movilidad del capital”³². En tales condiciones, se quebrará nuestro supuesto inicial de oferta y demanda

Ilustración 7: Costes unitarios, Precio directos y Precio de producción en cada rama industrial



balanceadas: conforme el capital fluye de las ramas menos rentables a las ramas más rentables, en las primeras se produce un exceso de demanda y en las últimas un exceso de oferta con respecto a las condiciones de partida.

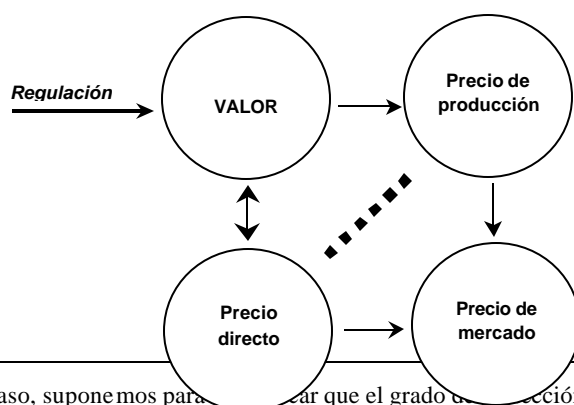
En las ramas menos rentables (rama I) el precio del producto irá aumentando con respecto al precio directo (22\$); en las más rentables (rama III), el precio irá disminuyendo con respecto al precio directo (52\$). La oferta se igualará a la demanda, restableciendo las condiciones iniciales, cuando cesen

³² En caso de que no se tenga acceso a dichas condiciones de producción, decimos que la rama potencialmente receptora presenta un grado de protección superior al promedio, lo que permitirá a los capitales en ella radicado obtener, en promedio, una tasa de rentabilidad mayor que la correspondiente a la tasa de ganancia media de toda la

por completo los flujos de capital; es decir, cuando la tasa de ganancia de cada una de las ramas sea la misma. En general, de acuerdo con Marx, el flujo incesante de capital de unas ramas a otras, en condiciones de libre movilidad del capital, significa una tendencia a la igualación de las tasas de ganancia. La tasa de ganancia que resulta de este proceso global es lo que Marx denomina “tasa media de ganancia” de la economía ($B/K=20\%$ en el ejemplo). Los nuevos precios que se forman como resultado de este proceso son llamados por Marx precios de producción, que para cada rama es igual al coste unitario (cu) más el beneficio unitario que resulta de aplicar la tasa media de ganancia (b).

En la **Tabla 2** y en la **Ilustración 7** podemos observar cómo en los tres sectores industriales cada precio directo es proporcional al valor social medio ($c+v+p$) de cada industria. En el interior de cada rama de producción el precio regulador de los precios de venta es, por tanto, el precio directo. Sin embargo, en las ramas industriales donde los procesos de producción sean menos intensivos en maquinaria y equipo (más intensivo en el empleo de trabajadores) los valores unitarios sociales y, por tanto, los precios directos, serán mayores que los precios de producción (rama III). Por el contrario, en las ramas donde la mecanización sea relativamente alta los precios directos serán menores que los precios de producción (rama I)³³. Por tanto, en el contexto de la competencia entre industrias los

Ilustración 8: Valores trabajo: reguladores de los precios



economía. En este caso, suponemos para simplificar que el grado de mecanización es el mismo en todas las ramas.

³³ La rama II, representa las condiciones promedio de producción de la economía en su conjunto donde, el precio directo coincide con el precio de producción.

precios de producción se convierten en los precios reguladores de los precios de mercado, pues estos garantizan la igualación tendencial de las tasas de ganancia. No obstante, los precios directos siguen actuando en el interior de cada industria, de tal forma que los precios directos son, a su vez, precios reguladores de los precios directos³⁴.

Hemos visto como la reproducción de la sociedad capitalista exige, de acuerdo con Marx, la continuidad de los procesos de producción y circulación de mercancías. El valor unitario de las mercancías, creado en el ámbito de la producción, se realiza en la forma precio (precio directo, precio de producción, precio de mercado) en la esfera de la circulación; la plusvalía creada en la esfera de la producción se realiza en la forma de beneficio en dinero en el ámbito de la circulación. En suma, las formas propias de la circulación (precio y beneficio) son determinadas por los contenidos propios de la producción (valor y plusvalía). El proceso de regulación de los precios de mercado por los valores viene mediado por la competencia capitalista, tanto intraindustrial (precios directos) como interindustrial (precios de producción), como se representa en la Ilustración 8. Según Marx, los valores-trabajo son los verdaderos reguladores de los precios. Los precios directos son los centros de gravedad de los precios de producción; a su vez, los precios de producción son los centros de gravedad de los precios de mercado³⁵. Pero la magnitud y los movimientos de los *precios directos vienen determinados por los valores*, lo que significa que, en última instancia, los *valores regulan los precios de mercado* (Marx, 1894, pp. 184-210) (Shaikh, 1990, p. 103).

³⁴ Si en una rama de producción el precio directo descendiera como consecuencia de la mejora de las condiciones de producción promedio, también descendería el precio de producción, y viceversa. Si se tiene en cuenta que los cambios en las condiciones de producción constituyen, en el ámbito de la competencia intraindustrial, un proceso continuo, puede afirmarse que, con carácter general, los precios directos actúan como auténticos «centros de gravedad» de los precios de producción.

³⁵ La oferta y la demanda variarán continuamente debido también a una serie de factores distintos de los cambios en las condiciones de producción dentro de las diferentes ramas de producción, y por lo tanto, los precios de mercado diferirán normalmente de los precios de producción; sin embargo, los precios de mercado tenderán a oscilar en torno a los precios de producción.

Tabla 2. Transferencias de plusvalía entre ramas industriales desigualmente mecanizadas.

Unidades	Rama 1	Rama 2	Rama 3	Total ramas
Grado de Protección				Medio
Grado de mecanización	Medio	Medio	Medio	
(C/V)	9	4	2.3	4
K	10,000	10,000	10,000	30,000
L	250	500	750	1,500
C	9,000	8,000	7,000	24,000
V	1,000	2,000	3,000	6,000
P	1,000	2,000	3,000	6,000
C+V+P	11,000	12,000	13,000	36,000
Q	500	1,000	250	-
C	18	8	28	8
V	2	2	12	2
P	2	2	12	2
c+v+p	22	12	52	12
Cu	20	10	40	10
P/K	10%	20%	30%	20%
Precio directo	22	12	52	-
Precio de producción	24	12	48	
B	4	2	8	-
B	2,000	2,000	2,000	6,000
B/K	20%	20%	20%	20%
B-P	1,000	0	-1,000	0

K: capital total invertido; L: número de trabajadores; C: gasto anual en medios de producción; V: gasto en salarios; P: plusvalía; C+V+P: valor producido; Q: nº de unidades de mercancía producidas; c: C/Q; v: V/Q; s: P/Q; c+v+p: valor unitario; P/K: tasa de ganancia (valor); b: ganancia unitaria; B: bQ; B/K: tasa de ganancia monetaria; B-P: transferencia de plusvalía entre sectores.

