

I: UNAM
D: FACULTAD DE ECONOMIA
S: DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO
E: D.F

C: MEXICO *Investigación Económica 151, enero-marzo de 1980, pp. 9-36*

P: MEXICO

T 2

PROCESO DE COMPETENCIA, FUERZAS PRODUCTIVAS Y CONCENTRACIÓN *

A →

JALIA DOMÍNGUEZ VILLALOBOS

- ECONOMIA POLITICA, COMPETENCIA Y CONCENTRACION (EECPO)
- COMPETENCIA Y CONCENTRACION, ECONOMIA POLITICA ~~EECPO~~
- TEORIA DEL OLIGOPOLIO, ECONOMIA POLITICA (EITEC)
- MARX, FUERZAS PRODUCTIVAS Y COMPETENCIA (EHIEC)
- PROCESO DE COMPETENCIA, CONTROVERSIA TEORICA

El presente trabajo se propone presentar y evaluar críticamente las distintas teorías que han discutido el papel de las fuerzas productivas en la concentración y, más específicamente, en el proceso de competencia. La necesidad de realizar lo anterior ha surgido de la inquietud alentada por algunos análisis cuyo interés central es el estudio del oligopolio, en los cuales se afirma que la naturaleza de la competencia se ha transformado radicalmente de la época del capitalismo competitivo a la del capitalismo monopólico y que ésta ya no se realiza a través de los precios sino de ciertas prácticas de mercado como son la diferenciación, la diversificación, la integración vertical, etcétera. Lo anterior implica que la lucha por abaratar las mercancías a través de la revolución de las condiciones de producción ha sido desplazada como el arma *por excelencia* de la competencia.

En este escrito intentaremos demostrar que los planteamientos anteriores tienen validez general sólo bajo supuestos muy restrictivos que no corresponden a la realidad.

FUERZAS PRODUCTIVAS Y COMPETENCIA EN MARX

En la teoría neoclásica el tema de la concentración y las fuerzas productivas ha sido marginado sistemáticamente a partir de la controversia

* Este trabajo fue discutido en el seminario sobre economía política de la ciencia y la tecnología que se realiza en el doctorado de la Facultad de Economía de la UNAM en donde recibí valiosos comentarios. Agradezco también a Leonel Corona, José Antonio Lara y An-

de los rendimientos crecientes desarrollada por el artículo de Sraffa de 1926, en que se demostrara su inconsistencia con la determinación de los valores de equilibrio en competencia perfecta. De ahí que el carácter del proceso de competencia en esta teoría sea esencialmente estático. En cambio, el papel del desarrollo de las fuerzas productivas en la concentración es un tema de central importancia en la teoría marxista, siendo el motor del progreso técnico la lucha por abaratar las mercancías a través de la desvalorización de la fuerza de trabajo y los medios de producción.

El análisis de Marx sobre el proceso de competencia contrasta definitivamente con la armonía y certidumbre implícita en el análisis neoclásico. En la teoría neoclásica, la competencia es un concepto ahistórico, donde se contempla una situación en que el equilibrio de oferta y demanda determina la formación de los precios. Con razón Marx afirma que: "la competencia se ha encargado de explicar todo lo que los economistas no han comprendido, en vez de que los economistas hayan tratado de explicarse la competencia".¹ Marx, en cambio, buscará, explicarse la competencia, que en su análisis no puede entenderse sino es en referencia a la ley del valor.

Marx define la competencia como la lucha del capital por expandirse. En esta lucha interviene la contradicción entre trabajo asalariado y capital, la relación social fundamental en el modo de producción capitalista, concretándose en el intento de obtener montos crecientes de trabajo excedente.

Ahora bien, el capital social está compuesto por capitales autónomos desde el punto de vista del proceso de su valorización, pero relacionados entre sí por la circulación de mercancías en el mercado. Esta relación se establece a través del reconocimiento de una norma o sanción social: las mercancías se venden en relación al tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. El valor es medido en horas de trabajo abstracto, lo cual permite equiparar trabajos de naturaleza distinta en relación a una hora de calidad media. Lo anterior tiene como consecuencia que los productores estén obligados a que sus mercancías no tengan un valor mayor que el social medio. Esto implica que la hora de trabajo incorporada en su producto sea reconocida al menos como una hora de calidad media. De otra forma, habría trabajo incorporado

tonio Rojas, quienes se tomaron el trabajo de leer el manuscrito y comentarlo en detalle conmigo. La autora es profesora de tiempo completo de la Facultad de Economía, División de Estudios de Postgrado.

¹ C. Marx, *El Capital*, Madrid, Ed. Aguilar, 1931, p. 1850.

pero no reconocido lo que, por consiguiente, derivaría en un valor individual mayor que el social y en una pérdida para ese producto.

Así pues, de esta norma social nace la competencia de productores, quienes buscarán reducir continuamente el valor unitario de sus mercancías, para así lograr una tasa de ganancia sobre su capital que toma como punto de referencia a la tasa media. Es decir, la competencia se explica en Marx a través de la existencia de la relación salarial.

A nivel social esta lucha se traduce en la búsqueda por incrementar la tasa de rendimiento de la fuerza de trabajo social, la cual se logra por tres procedimientos analizados extensamente en *El Capital*: 1) incremento de la jornada de trabajo. 2) incremento de la intensidad del trabajo. 3) reducción del tiempo de trabajo necesario para la reproducción del valor de la fuerza de trabajo.

Marx clasificó a los primeros procedimientos bajo la búsqueda del incremento de la plusvalía absoluta y al tercero bajo el incremento de plusvalía relativa. Ambas están íntimamente relacionadas entre sí y su obtención fundamenta la necesidad inherente al modo de producción capitalista de revolucionar continuamente las condiciones de producción, para elevar la capacidad productiva del trabajo. Al respecto, ésta es definida como “un cambio en el proceso que acorta el tiempo socialmente necesario exigido para la producción de una mercancía, gracias a lo cual, una menor cantidad de trabajo adquiere la virtud de producir una mayor cantidad de valores de uso”.² Éste es para Marx el motor del progreso técnico, el cual, lejos de ser una variable exógena como en la corriente neoclásica, es producto de la acumulación de capital. El progreso técnico se concreta en más y mejores herramientas, máquinas, energéticos de mayor potencia y, por último y no menos importante, en mayores conocimientos respecto a la organización del proceso de trabajo determinando transformaciones irreversibles que tienden a restringir la participación de la fuerza de trabajo en este proceso. Los procesos de trabajo analizados por Marx son: la cooperación simple, la manufactura y la gran industria, dentro de la cual el taylorismo y el fordismo hasta hace algunos años alcanzaban sus máximas formas de expresión, perfilándose actualmente la automatización.

Cada forma de organización del proceso de trabajo corresponde al nivel alcanzado por las fuerzas productivas (desarrollo de la ciencia, tecnología, medios de comunicación, cooperación y división del trabajo). A su vez, las nuevas formas de organización favorecen el desarrollo de estas fuerzas productivas potenciándolas y propiciando las condicio-

² C. Marx, *op. cit.*, p. 230.

nes para una nueva organización. Esencial en la concepción de Marx sobre el desarrollo de las fuerzas productivas, es que la necesidad de la desvalorización de la fuerza de trabajo supone necesariamente la cooperación a gran escala en grados crecientes. El obrero socialmente combinado en el proceso de producción permitió una mayor intensidad del trabajo así como una creciente productividad, además de una serie de economías en los gastos de capital constante que se derivan de la concentración de los instrumentos de producción y de su empleo en gran escala. Esto es, economías internas y externas, en términos marshallianos, que implican para la economía en general el abaratamiento tanto del capital variable como del constante (materias primas más baratas, menos desperdicio de éstas, etcétera).

El desarrollo de la productividad en el sector I redundará en medios de producción, que si bien pueden ser absolutamente más caros, permitirán lograr “la mayor apropiación posible de trabajo ajeno no pagado del modo más económico posible”³ y favorece la creciente sustitución de fuerza de trabajo por los medios de producción. Cuando esos medios de producción contribuyen a elevar la productividad del trabajo en el sector II, se produce un incremento de plusvalía relativa al abaratare los bienes del consumo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo.

Es verdad que no siempre el progreso técnico es favorable a la acumulación capitalista. La sustitución de trabajo vivo por trabajo pasado implica una creciente composición orgánica del capital que al aminorar la tasa de plusvalía su ritmo o detenerse ante los límites del proceso de trabajo, termina por repercutir en la baja de la tasa de ganancia. Pero también es cierto que el progreso técnico, cuando logra abaratar los elementos que constituyen el capital constante, es una de las armas para contrarrestar esta tendencia. En efecto, como se mencionó, el desarrollo de las fuerzas productivas a veces deriva en el abaratamiento de las materias primas, en el ahorro de desperdicios, en la disminución de los costos de construcción. Todo esto permite que el mencionado incremento de capital constante sobre el variable sea mucho menor en términos de valor que en términos físicos.

Resumiendo el planteamiento anterior, el cambio tecnológico no se desarrolla linealmente sino a saltos, y este desarrollo no se puede desligar de las condiciones sociales. La naturaleza del progreso tecnológico está íntimamente relacionada con la búsqueda de la desvalorización de la fuerza de trabajo: ésta se logra gracias a la cooperación a gran escala

³ Marx, *op. cit.*, p. 1011.

y en la medida en que se producen medios de producción capaces de absorber una mayor cantidad de trabajo incorporado por unidad de producto.

Decíamos que era esencial esta aportación de Marx respecto al análisis de la naturaleza del progreso técnico en el sistema capitalista, porque es la que nos permite entender la causa esencial de la estructura concentrada que caracteriza al capitalismo actual y que, de hecho, permitió a Marx predecirla por lo menos 30 años antes de que el monopolio se convirtiera en elemento dominante.

Marx plantea que la tendencia hacia el monopolio se realiza a través de dos procesos de naturaleza distinta pero complementaria: la concentración y la centralización de capital. Ya se ha dicho que la lucha entre los capitales por disminuir el valor unitario de las mercancías resulta en la elevación continua de la productividad del trabajo social. Ésta depende de la escala de producción y se expresa en una creciente magnitud relativa de los medios de producción en comparación con la fuerza de trabajo, esto es, en un cambio en la composición técnica del capital. Así pues, en el transcurso de la lucha por economizar trabajo vivo, los capitales individuales acumulan cantidades crecientes de medios de producción y de trabajo bajo un mismo proceso de valorización. Cada capital individual crece en dimensión porque existe, al fin, un incremento de la riqueza social y no porque se realice un cambio en la propiedad de los capitales. Es a este proceso que Marx denominó concentración.

A primera vista podría percibirse cierta ambigüedad en Marx respecto a la acumulación y la concentración. Sin embargo, no son lo mismo. La concentración es característica y causa de acumulación posterior. En *El Capital* se afirma que “todo lo demás es constante, el capital crece crece proporcionalmente a su parte alícuota del capital social”. No obstante, esto no implica que la regla sea que hay un crecimiento uniforme de los capitales individuales. El análisis de esta obra sobre el proceso de competencia implica lo contrario. La concentración es un proceso paulatino y de desarrollo desigual entre los capitales individuales. La competencia no puede entenderse sino en el proceso concreto que hace evolucionar las condiciones sociales de producción. Esta transformación es realizada por los capitales individuales, que en la búsqueda de la máxima ganancia, efectúan cambios en sus procesos productivos, tales que, la hora de trabajo incorporado en su mercancía posea una productividad e intensidad superior a la media y que, por tanto, el precio unitario de su producto sea menor al precio medio, que es el que pre-

valece. En tanto sus condiciones de producción sean excepcionales el capitalista obtendrá una ganancia extraordinaria.

Esta ganancia tenderá a liquidarse con el tiempo a medida que la competencia obligue a otros capitalistas a modernizarse hasta que las condiciones de producción, antes excepcionales, sean las dominantes. Sin embargo el proceso de competencia es una guerra sin tregua. En esta lucha se requiere, cada vez, la acumulación de montos crecientes de capital para realizar una inversión y se hace patente el crecimiento desigual entre capitales y la expulsión de los más ineficientes. Paulatinamente, el número de capitalistas en posibilidad de aplicar tecnologías que elevan la productividad del trabajo se restringirá hacia aquellos que han acumulado más, todo lo cual tiende a acrecentar los diferenciales en productividad entre grandes y pequeños capitales.

Ahora bien, lo anterior tampoco debe interpretarse de manera mecánica en el sentido de que el proceso de concentración lleva inevitablemente al monopolio absoluto. Aquí hay que tener en cuenta que mientras la acumulación de capital atraviesa por una fase de auge, hay un crecimiento que da cabida a muchos capitales individuales, unos más eficientes que otros. Es en estos periodos cuando se puede dar una mayor competencia, aunque también cuando los capitales con una estructura de costos favorable acumulan fuerzas para resistir la crisis. Durante esta última una parte importante de las empresas menos eficientes se verán amenazadas con salir del proceso. Sin embargo, repetimos, ello no debe interpretarse en una forma mecánica y lineal. Es necesario recordar que el proceso de expulsión de capitales puede ser, a menudo, atenuado por la acción estatal. Por otra parte, debe tomarse en cuenta que si bien es cierto que el volumen de capital inicial se incrementa con el proceso de concentración también lo hace el tamaño medio del capital, lo cual impide que el proceso competitivo se estabilice.

Mientras que la concentración denota necesariamente, como ya se mencionó, el crecimiento de la riqueza social —aunque este crecimiento sea desigual individualmente— la centralización no requiere del crecimiento de la riqueza social y es, de hecho, un proceso típico de las épocas de crisis. La centralización, como Marx la define, es una redistribución de los capitales ya existentes; es la pérdida de la capacidad de dirección y control de las fuerzas productivas y de la disposición del producto social de unos capitalistas en favor de otros. En tanto que la concentración conserva la autonomía de los capitales individuales, la centralización la suprime.

Mientras que la concentración es un proceso paulatino, la centrali-

zación es una modalidad violenta de la competencia que se realiza discontinuamente en el tiempo y que permite a través de una operación reunir el capital suficiente para alcanzar una escala de producción deseada y proseguir así en el proceso de concentración. Capitales que no hubieran podido lograr una escala mínima pasan de pronto, y en condiciones más favorables, a competir con los grandes capitales. El resultado de la centralización es que reestructura o remodela las relaciones de competencia, lo que permite al capital encontrar condiciones adecuadas para emprender nuevas etapas en el proceso de acumulación. Queda claro, pues, que el resultado del proceso de centralización puede ser la dinamización de la competencia y no el monopolio absoluto.

Competencia de productores y competencia de capitales

Hasta aquí se puede observar que la existencia de tasas de crecimiento diferenciales entre capitales está implícita en la naturaleza del proceso analizado por Marx. Dentro de cada rama la competencia de productores impulsa las transformaciones de las condiciones de producción, condiciones que determinan la dirección de sus costos al incrementar su capacidad de producción en la lucha por arrebatar una parte del mercado a sus competidores. El arma idónea de la competencia es el abaratamiento de las mercancías. Ésta es la lógica que regula la selección de técnicas e impulsa la mecanización creciente, la sustitución de trabajo pasado por trabajo vivo y la concentración. Reina en el proceso de competencia una gran incertidumbre que limita la posibilidad de cálculo exacto y selección racional que ha sido concedida al empresario por la teoría neoclásica. Como señala Shaik en su discusión sobre la tendencia a la mecanización,⁴ la competencia presiona al capitalista a adoptar la técnica que le proporciona costos más bajos, ya que le permite mayor expansión en valor capital. Esta técnica, además, en manos de otro plantearía una mayor amenaza.

En el interior de una rama, pues, existen diferenciales de tasa de ganancia determinados por las características específicas del proceso de producción de los competidores. No hay razón alguna para que aún en el capitalismo concurrencial todos los productores tengan la misma tecnología o estén situados en un lugar igualmente cercano a las fuentes

⁴ A. Shaikh, "Economía política y capitalismo: notas sobre la teoría de la crisis de Dobb" *Investigación Económica*, núm. 146, octubre-diciembre 1978, Facultad de Economía, UNAM.

de abastecimiento, los mercados o, finalmente, que posean la misma habilidad. Los diferenciales de ganancia están determinados por aquellas ventajas que al elevar la productividad del trabajo, tienen como consecuencia que la hora de trabajo incorporada en la mercancía posea un valor mayor que el social medio, por lo que los productores gozarán de costos menores. Brevemente, citaremos el origen de las diversas clases de renta diferencial que explican en el interior de una rama, una tasa de ganancia por encima de la tasa media de la rama: renta minera, de calidad, de posición y tecnológica.⁵

1. La renta minera refleja las diferencias existentes entre los costos de extracción correspondientes a diferentes yacimientos del mineral en cuestión.

2. La renta de calidad surge de las ventajas obtenidas por la existencia de calidades desiguales en la materia prima.

3. La renta de posición expresa para una unidad dada, la ventaja que se deriva de la cercanía, ya sea de fuentes de aprovisionamiento o de mercados de consumo.

4. La renta tecnológica surge de la ventaja en materia de costos que puede obtener una unidad dada, por disponer de una técnica o de una mejor organización que sus competidores.

En el interior de cada rama los diferenciales no tienen por qué cancelarse; coexisten en ella productores eficientes e ineficientes. El precio que priva es el precio de producción que representa las condiciones medias de producción en tal forma que los productores, “desiguales y desigualmente activos”, captan tasas por encima o debajo de la tasa media de ganancia de la rama. Así, en vez de una tasa de ganancia de la rama es más ilustrativo referirse al vector de tasas de ganancia de ésta, como ha indicado De Bernis,⁶ dado que el precio de producción está en continuo cambio gracias a la acumulación de capital y al progreso técnico; la estructura de este vector evoluciona paralelamente.

La igualación de la tasa de ganancia no debe entenderse, pues, en forma absoluta, sino como una tendencia hacia la media en el tiempo, lo cual supone la imposibilidad de que una rama determinada mantenga una tasa extraordinaria en forma permanente. Los diferenciales

⁵ Aquí utilizamos la excelente presentación que hace de ellas J. M. Chevalier en su obra *L'Economie Industrielle en Question*, París, Calman-Lévy, 1977.

⁶ De Bernis, Prefacio a la obra de R. Borrelly, *Les Disparités Sectorielles des Taux de Profit*, Presses Universitaires de Grenoble, 1975, p. 4.

de ganancia se aproximan al promedio en el tiempo. Es preciso enfatizar esto último, porque como ya ha sido advertido por algunos autores, la teoría marxista de la competencia tiende a confundirse con la teoría del equilibrio competitivo. Es interesante recordar el carácter que Marx otorga a los precios de producción como ejes de gravitación alrededor de los cuales fluctúan los precios de mercado. Pero estos últimos no tienen por qué ser iguales a los primeros ni la tasa de ganancia real por qué ser igual a la media en un momento dado. Aquí es relevante mencionar la reflexión hecha por De Bernis, que toca un aspecto esencial en la interpretación de las leyes económicas enunciadas por Marx, a diferencia de las leyes de las ciencias naturales y exactas. Una tendencia, dice, no existe independientemente de contratendencias eventuales que puedan desplazar en todo momento el punto en el que desemboca el proceso. Así, no se podría analizar la tendencia a la perecuación desde el punto de vista final más que ignorando toda una parte de la historia, es decir, los medios de reacción a una baja en la tasa de ganancia, los descubrimientos técnicos, los productos nuevos, etcétera. No es por azar, prosigue el autor, que los modelos que parten de la igualdad de la tasa de ganancia reduzcan el tiempo a la resolución de un sistema de ecuaciones simultáneas en el seno de las cuales el progreso técnico no puede ser introducido más que exógenamente.⁷

El tiempo en que se da el proceso de perecuación, es decir, el tiempo que tardarán los diferenciales en la tasa de ganancia —positivos y negativos— en aproximarse a la tasa media, depende de la existencia de restricciones naturales a la movilidad del capital que se relacionan con las condiciones concretas de producción y circulación de mercancías. Éstas, sintetizadas por Semmler⁸ en su revisión del pensamiento de Marx alrededor de este tema, son: el tiempo requerido para instalar más capacidad allí donde la tasa es mayor que la media, el tiempo que se toma el capital para desplazarse de las ramas en donde la tasa está por debajo de la tasa media y, en general, de la tasa de rotación del capital. Dentro del análisis de Marx los diferenciales entre ramas en la tasa de ganancia pueden existir por: 1) desequilibrios de oferta y demanda, 2) acceso restringido a las condiciones de producción y comercialización y 3) diferenciales de productividad entre ramas. De estos, sólo el inciso 2) es un factor de monopolio y es verdad, como afirma Semmler, que en el análisis de Marx es considerado como un factor

⁷ De Bernis, *op. cit.*, p. 4.

⁸ Semmler, "Competition, monopoly and differentials of profit rates: theoretical considerations and evidence", *mimeo*.

excepcional, en tanto que los otros dos incisos son un resultado natural de la competencia de capitales.

Oligopolio y proceso de competencia

El análisis de Marx sobre el proceso de competencia ha sido, típicamente, asociado al capitalismo competitivo. El alto grado de concentración que define la competencia oligopólica —o competencia entre pocos— ha recibido la atención de un sinnúmero de autores que insatisfechos con la teoría neoclásica rechazan el supuesto de competencia perfecta con todo lo que implica. Así pues, se afirma que en la época actual del capitalismo la naturaleza de la competencia ha cambiado siendo la diferencia básica, en palabras de Baran y Sweezy, que “bajo el capitalismo competitivo la empresa individual capta los precios”, mientras que bajo el capitalismo monopolista la gran empresa “hace los precios”, es decir “ellas pueden y eligen los precios que han de cobrar por sus productos”.⁹ En consecuencia, en la teoría del oligopolio, la práctica de fijación de precios y sus determinantes se convierten en la clave para entender las ganancias monopólicas.

Los conceptos básicos que constituyen la base teórica de esta corriente fueron desarrollados inicialmente por Mason y su discípulo Bain.¹⁰ Parten del supuesto de que las empresas se organizan alrededor de un todo que constituye el mercado, cuyas características están definidas por el concepto de estructura del mercado. Esta última determina los diferentes comportamientos de la empresa que expresan las características del proceso decisional y sus políticas (precios, ventas, etcétera), los cuales tienen ciertos resultados (precios, tasa de ganancia, etcétera).

En términos prácticos, afirma Bain, la estructura de mercado está definida por aquellas características de la organización de un mercado que parece influir estratégicamente en la naturaleza de la competencia y de los precios dentro del mercado.¹¹ Es decir, en el lenguaje de esta teoría el análisis de estructura de mercado permite explicar la práctica de la empresa de fijar un precio por encima del competitivo, o nos permite explicar su poder de mercado. Las características que este autor considera relevantes son: *a)* grado de concentración, *b)* grado de diferenciación, *c)* condiciones de penetración o barreras a la en-

⁹ Baran y Sweezy, *El capital monopolista*, México, Siglo XXI, 1967, p. 50.

¹⁰ Otros autores que han hecho aportes en este tema son Sherer, J. Blair, R. Cares y Needham.

¹¹ Bain, *Organización industrial*, Madrid, Ed. Omega, p. 24.

trada. Otros autores consideran por separado a la integración vertical y la diversificación. En Bain ambas estarían incluidas en la concentración global.

Grado de concentración

La concentración se refiere al número y distribución del tamaño de las empresas. Supone un estado y no un proceso, a diferencia de Marx, por lo que para distinguirlas nos referiremos a ella como concentración de mercado si se trata de un mercado en particular o concentración global si se considera desde el punto de vista del tamaño y distribución de todas las empresas en la economía. Esta última mide la participación de las mayores empresas en el empleo total, los activos o la producción. Como índice de referencia se toman las cien mayores empresas. Un alto grado de concentración, se dice, puede indicar el peso de estas corporaciones en la esfera política y el crecimiento en tamaño de organizaciones grandes y probablemente también altamente diversificadas, o sea que, a través de su fuerza global la empresa es menos afectada por una pérdida en cualquier mercado individual al mismo tiempo que puede hacer uso de su poder global para incrementar su dominación en estos mercados.

La concentración de mercado expresa el número y distribución del tamaño de las empresas productoras de un tipo particular de producto. Se considera que la concentración de mercado tiene importancia en el comportamiento de las empresas porque, grosso modo, se puede decir que entre menor sea el número de vendedores, mayor será la fracción de ese mercado abastecido por aquéllos y cualquier ganancia en el porcentaje de las ventas de un productor será pérdida para los otros e incitará represalias, es decir, que un determinado grado de concentración implica un tipo de comportamiento oligopólico.

Según Bain, teóricamente el grado de concentración de mercado está determinado por la existencia de economías de gran escala. Estas economías se pueden dar a nivel de la planta, de las grandes firmas multiplanta o por economías en la integración vertical.

Atendiendo a la clasificación de las economías de escala en función de los factores que las originan (técnicas, organizativas, gerenciales y financieras), Bain ha tratado de medir el grado de importancia ejercido por las economías de escala de orden técnico sobre la concentración de mercado. Sus conclusiones apuntan que en el mercado estadounidense las dimensiones de las empresas son tales, que las economías de escala

de naturaleza técnica son un factor de poca importancia en la determinación del proceso industrial y que éste debe explicarse por otros factores.

Las razones adelantadas por Bain son dos: 1) la búsqueda de la máxima ganancia puede llevar a las empresas a intentar suprimir la competencia a través de fusiones o absorciones, etcétera, y 2) la búsqueda de la máxima ganancia puede inducir a una firma, dada la dimensión del mercado, a incrementar su escala de operaciones con el fin de aprovechar las ventajas de la promoción de ventas en gran escala (la capacidad de obtener precios más altos, mayores volúmenes de venta, o en general, relaciones más ventajosas entre los costos y los ingresos por ventas), así como las de las compras de insumos a gran escala y, finalmente, de tener acceso fácil al financiamiento.

El anterior constituye un planteamiento central de esta corriente. En el oligopolio el desarrollo de las fuerzas productivas ya no es el factor más importante de la concentración, ni justifica las dimensiones de los establecimientos productivos y las empresas. Las grandes corporaciones tienen la posibilidad de escapar a la presión competitiva gracias a que en el proceso han obtenido una serie de ventajas que por ejemplo pueden derivarse de su misma dimensión, o de su posición frente al consumidor y que, como ya se mencionó, les permiten fijar un precio por encima del competitivo y obtener ganancias extraordinarias. El punto central es que la competencia ha cambiado de forma y se ha desplazado de la competencia por precios que tiene como ley esencial el abaratamiento de las mercancías, a la búsqueda por obtener esas ventajas que no sólo no necesariamente están relacionadas con las condiciones de producción sino que, de hecho, pueden implicar firmas monopólicas e ineficientes. Un ejemplo extremo de lo anterior está dado por la posición de John Blair, uno de los teóricos de la comisión de *anti-trusts* en Estados Unidos, quien afirma que la tecnología va favoreciendo, en términos de eficiencia, a las empresas menores. Los grandes conglomerados actuales, según este autor, son ineficientes y burocráticos, y sus elevadas fuentes de ganancias provienen no de sus actividades productivas sino de sus especulaciones financieras, de prácticas depredatorias (discriminación de precios, subsidios cruzados) o del apoyo del Estado (subsidios, contratos, patentes).

Diferenciación de productos

Esta característica de la estructura del mercado existe cuando en una misma industria los productos no son directamente sustituibles desde el

punto de vista de los consumidores. Retomando a Bain, los métodos utilizados para la diferenciación de productos son: publicidad, cambios de estilo, investigación y desarrollo.

La determinación estructura-comportamiento para este caso radica en que la base de la diferenciación del producto tenderá a influir o a reflejarse en los tipos de competencia ajena a los precios más importantes en la industria; cuando la diferenciación de los productos se basa principalmente en las marcas y en la propaganda, la competencia a través de la promoción de ventas será intensa y las dimensiones de los costos de ventas serán proporcionalmente elevados en el total.

Supuestamente, la diferenciación derivará en el hecho de que los consumidores pagarán más por un producto que por otro y no fácilmente serán persuadidos de cambiar una marca por la otra. Los mercados con diferenciación de productos, por tanto, están caracterizados por el control que tienen los productores sobre la política de precios y por controlar una parte notoriamente desigual en el mercado.

Antes de pasar a revisar la tercera característica de la estructura del mercado, sería interesante mencionar la falta de evidencia empírica consistente en torno a la relación entre concentración de mercado y tasa de ganancia para los países desarrollados. En efecto, mientras que Stiegler no encontró correlación alguna entre grado de concentración y tasa de ganancia, L. W. Weiss encontró una correlación positiva. Collins y Preston encontraron una correlación positiva para unas industrias pero negativa para otras. Una investigación fundamental a este respecto fue la de Bain¹² que confirmó, supuestamente, que si bien no era posible encontrar una correlación positiva entre tasa de ganancia y grado de concentración, sí existía una correlación positiva entre las *barreras de entrada* y la tasa de ganancia. Estos resultados tenderían a confirmar entonces una hipótesis muy importante que es la de que, en presencia de barreras que impiden la entrada, las empresas están en posibilidad de fijar sus precios en una forma tal que les reditúe una alta tasa de ganancia que puede tener estabilidad.

Barreras de entrada

Las barreras de entrada se constituyen en la variable central de la competencia oligopólica. La razón de ello la expresa Bain de una manera

¹² Citados por F. Momigliano, *Economía Industriale e Teoría dell'Impresa*, Bologna, Soc. Editrice Il Molino, 1975, p. 138.

sencilla y clara: "Si las situaciones oligopólicas han de ser no sólo creadas, sino efectivamente mantenidas, debe existir por lo general una barrera de entrada que proteja a las pocas firmas subsistentes de la nueva competencia".¹³ La teoría de la competencia oligopólica enfoca la atención hacia el hecho de que la lucha competitiva se desarrolla en el enfrentamiento con productores nuevos o potenciales y no en el enfrentamiento con los productores ya existentes en el mercado.

Las barreras a la entrada pueden clasificarse en tres: *a*) diferenciación de productos, *b*) desventajas absolutas de costo (control de técnicas superiores), y *c*) economías de escala.

Las condiciones de entrada se definen, según Bain, como un estado de competencia potencial de parte de nuevos vendedores potenciales y se miden en términos de ventajas reflejadas en el hecho de que las existentes pueden mantener sus precios a un nivel por encima del que se podría vender su producto, si se opera en condiciones de competencia perfecta sin inducir la entrada de nuevas empresas.¹⁴ Esta posibilidad es, según Bain, la esencia de toda barrera ya que otorgará un grado de protección a cualquier oligopolio estable. Es decir, que en presencia de empresas que gozan de la predilección de los consumidores por su marca, o en ramas en que las empresas han realizado gastos importantes en investigación y desarrollo o, por último, en presencia de rigideces tecnológicas en un mercado, el productor potencial tiene que enfrentar un costo suplementario que actúa como un impedimento a la entrada. Este costo suplementario tiende a anular las ganancias del nuevo productor en tanto se realiza la práctica del "precio límite" por los *insiders*. Vemos entonces, por qué las barreras de entrada son el concepto central en la teoría del oligopolio, ya que al limitar el flujo de capitales de un sector al otro suponen una tasa de ganancia monopólica protegida de la competencia.

Análisis comparativo de las corrientes

Antes de proseguir con la evaluación de la teoría moderna del oligopolio cabría hacer un paréntesis y dejar en claro las diferencias entre autores pertenecientes a esta corriente y el análisis de Marx alrededor de los factores que intervienen en la generación de una tasa extraordinaria de ganancia. Para llevar a cabo lo anterior, partiremos de tres

¹³ Bain, *op. cit.*, p. 197.

¹⁴ Bain, *Barriers to New Competition*, Harvard U. Press, 1956, p. 3.

variables esenciales e intentaremos determinar la jerarquía que cada escuela de pensamiento les otorgó en la explicación de los diferenciales de ganancia sintetizándolas en un cuadro.

Sean τ las ventajas competitivas derivadas de las condiciones específicas del proceso de producción —abarcando la investigación y desarrollo, calidad de insumos, proceso de producción directo y transporte al mercado—, Ψ las condiciones de oferta y demanda y ϵ las ventajas que se derivan de la estructura de mercado vigente. Si obtenemos una matriz con las tasas de ganancia de las distintas empresas agrupadas por rama podemos apreciar que en el interior de una rama existen empresas con tasas superiores a la de la media de la rama ($g_{ij} > G_j$). La tasa de estas empresas puede ser superior a la media de la economía ($g_{ij} > \bar{G}$) y si el peso que estas empresas tienen dentro de dicha rama es decisivo, la tasa de ganancia de la rama será superior a la de la economía ($g_j > \bar{G}$).

Para analizar las diferencias entre ambas escuelas de pensamiento no tomaremos cada caso por separado, sino que nos concretaremos al segundo caso.

$$g_{ij} > \bar{G}$$

$$g_{ij} - \bar{G} = \alpha \quad \text{cuando } \alpha > 0$$

$$\alpha = f(\tau, \Psi, \epsilon)$$

g_{ij} : vector de tasas de ganancia de la rama j .

G_j : vector de la tasa media de ganancia de la rama j

\bar{G} : vector de la tasa media de ganancia de la economía

En el cuadro anterior podemos observar que aunque en ambas escuelas el resultado formar de las variables τ , Ψ y ϵ sobre los diferenciales de ganancia es idéntico, dado el carácter distinto que se les concede dentro del análisis y su distinta jerarquización en la explicación teórica, el resultado lógico final es opuesto. Es decir, que en Marx las tasas de ganancia individuales se aproximan a la media en el tiempo, mientras que en el oligopolio éstas se estabilizan y son perdurables en el tiempo.

Marx

<i>Ventajas competitivas</i>	<i>Efecto</i>	<i>Carácter que ocupan dentro del análisis</i>	<i>Resultado lógico final</i>
τ $PP_{ij} < PP_j \rightarrow g_{ij} > \bar{G}$ ie $\alpha > 0$		Fundamental y son esencialmente dinámicas gracias a la competencia de productores y al desarrollo de las fuerzas productivas.	Existe una tendencia de g_{ij} hacia \bar{G} la cual funciona como un eje de gravitación
Ψ $PP_j < Pm_j \rightarrow g_{ij} > \bar{G}$ ie $\alpha > 0$		Secundario (son transitorias gracias a la competencia de capitales).	
ϵ $PP_j < Pm_j \rightarrow g_{ij} > \bar{G}$ ie $\alpha > 0$		Excepcionales en el proceso de competencia por lo que no alcanza nunca estabilidad.	$g_{ij} \rightarrow \bar{G}$
Oligopolio *			
τ $PP_{ij} < PP_j \rightarrow g_{ij} > \bar{G}$ ie $\alpha > 0$		Secundario. Su importancia está primordialmente asociada a la diversificación. Su papel en el abaratamiento de mercancía cobra importancia en la teoría sólo en las crisis.	Las ganancias monopólicas se estabilizan y se interrumpe la tendencia hacia la egalización
Ψ $PP_j < Pm_j \rightarrow g_{ij} > \bar{G}$ ie $\alpha > 0$		Sólo marginalmente tomadas en cuenta.	
ϵ $PP_j < Pm_j \rightarrow g_{ij} > \bar{G}$ ie $\alpha > 0$		Fundamentales y permiten un proceso estable.	$g_{ij} \rightarrow \bar{G}$

PP_{ij} : vector de precios de producción de la rama j

PP_j : vector del precio de producción que refleja las condiciones medias de la rama j

Pm_j : vector del precio de mercado de la rama j

* Para el oligopolio PP debe interpretarse como el precio "competitivo".

Evaluación crítica: necesidad de un enfoque dinámico del proceso de competencia

Una cuestión de la teoría moderna del oligopolio que merece discutirse es hasta qué punto las condiciones estables a las que se llega en el proceso de competencia, se verifican en la realidad; o si no se ha abusado al considerar como barreras de entrada la dimensión creciente de las empresas por las economías de escala y el incremento de inversión necesaria para entrar a un mercado. En general, puede decirse que los diversos enfoques que parte de estos conceptos padecen de un determinismo inaceptable. Desembocan en soluciones estáticas que corresponden más que a procesos, a estados, y que parecen implicar una estabilidad exagerada en el proceso competitivo. Es decir, que una vez alcanzada una cierta posición, estas empresas son casi inamovibles y su cuota de ganancia permanente.

Rolande Borrelly¹⁵ ha elaborado un análisis crítico sobre la teoría de barreras de entrada que merece retomarse. Un primer punto de ataque va dirigido a la estaticidad del proceso de competencia y a la falta de agresividad supuesta en la estrategia del productor potencial.

Se puede aceptar, señala la autora, que ciertas "ventajas" en tanto existan, se expresen en forma cuantitativa y sean contabilizadas como costos suplementarios para el productor potencial. La práctica del precio límite por los *insiders* podría entonces conducir a la anulación de las ganancias del nuevo productor. Sin embargo, esto supone dos hipótesis: que las ambiciones de éste son limitadas y que el *outsider* contará con la misma tecnología utilizada en la industria, supuestos que no son consistentes con el rápido avance de la tecnología.

En realidad, como dice Borrelly, nada autoriza a pensar que la estrategia es sólo de adaptación, como de hecho ocurre en el modelo de Bain y aún en el de Sylos Labini, por ejemplo. Sin embargo, ése parece ser el supuesto esencial del enfoque estructura-conducta-resultados. Implica una empresa pasiva, concepción que no es consistente con la realidad moderna, es decir, con el surgimiento de las empresas transnacionales, con la agilidad característica que les da la acumulación de su experiencia a través de la operación en varios países, ni con el avance técnico, el desarrollo organizacional, el *marketing*, con que la empresa busca agilizar los recursos internos, mejorar las comunicaciones y descentralizar la dirección preparando a la empresa para el cambio e intentando

¹⁵ Rolande Borrelly, *Les Disparités Sectorielles des Taux de Profit*. Presses Universitaires de Grenoble, 1975.

modificar el mercado y, si es necesario, influir sobre el mismo Estado.

Respecto a las barreras tecnológicas por la existencia de economías de escala, la crítica es similar: la presencia de las economías de escala no puede constituir una barrera a la entrada de la industria, más que en el caso de que el objetivo del nuevo productor sea realizar la tasa de ganancia de esta industria sin cuestionar el estado del mercado y utilizar la técnica de los productores establecidos.¹⁶ Aun aceptando el supuesto hecho acerca de las motivaciones del *outsider* para que las economías de escala sean una barrera verdadera se requieren dos supuestos más: que la demanda de la industria sea constante o que su crecimiento sea débil y que las posibilidades financieras del *outsider* estén dadas. En este último caso, aceptando que las barreras tecnológicas impliquen una barrera financiera, recordemos que el proceso de centralización permite superar esta barrera. Así, Borrelly refiere que ésta, en ocasiones, ha sido rebasada por fusiones y tomas de control para alcanzar la dimensión mínima de eficiencia. Es decir, una barrera de índole técnica es salvada por medios puramente financieros.

Otro medio por el cual las barreras técnicas han sido superadas está constituido por la tecnología misma. Tal es el caso de la minisiderurgia en Italia que permitió la entrada de nuevas empresas al ramo con una dimensión menor, pero con una estructura de costos similar a la de las grandes siderúrgicas. Un caso más interesante aún, está dado por la industria electrónica, en particular la de computadoras para lo cual nos basamos en un estudio reciente.¹⁷ Esta industria, caracterizada por una tasa alta de crecimiento, está también caracterizada por un alto grado de concentración con el liderazgo de la IBM, empresa cuyo valor de ventas es casi cinco veces mayor que la de Sperry Rand que ocupa el segundo lugar. La IBM realiza una enorme inversión en investigación y desarrollo como el eje central de su estrategia, lo cual, sin duda, le proporciona ventajas competitivas sobre las demás. Sin embargo, la capacidad de algunas empresas del ramo para copiar directamente su tecnología ahorrándose la inversión necesaria en investigación y desarrollo la obliga a renovar constantemente su tecnología para mantener su porcentaje del mercado, aún a riesgo de acelerar la obsolescencia de su equipo para renta que proporciona una gran parte de sus ingresos y de bajar sus precios drásticamente. El ritmo de difusión del progreso técnico es tal que se puede remplazar toda una computadora IBM —aun

¹⁶ Borrelly, *op. cit.*, p. 93.

¹⁷ Isaac Minian, *Technical Progress and the Internationalization of the Production Process*, Cuadernos del CIDE, núm. 1, 1978.

en sus partes básicas— con elementos copiados y en algunos casos introduciendo mejoras sustanciales.¹⁸ La opinión de I. Minian, autor de este estudio, es que son estos mecanismos de copia los que impiden que la IBM se establezca basada en el conocimiento ya adquirido. Así pues, las empresas menores que no tienen que afrontar la obsolescencia de equipo para renta como la IBM, han podido introducir tecnología más avanzada a un ritmo mayor. La respuesta ha sido la reducción de precios entre 5 y 30% para sus productos principales, que incluyen una rebaja de 35% en la mayoría de sus productos de generaciones más recientes.¹⁹

Ahora bien, son las ventajas en la diferenciación de productos las que según Bain poseen una mayor importancia. Respecto a éstas, si bien podría aceptarse en principio el efecto acumulativo de la publicidad sobre las decisiones del consumidor, no es válido suponer que el nuevo productor necesariamente sea una firma novel o recién formada que no esté dispuesta a afrontar los gastos en publicidad y menos válido es pensar que los cambios de calidad dejarán de ser un arma de la competencia. Aquí se puede citar un ejemplo interesante que muestra, desde nuestro punto de vista y confirmando la tesis de Borrelly, el valor operacional tan limitado que tienen las barreras de entrada tal como Bain las concibe. Fajnzylber²⁰ encontró que en sectores caracterizados por gran diferenciación y en donde ya se había establecido una empresa transnacional, seguía verificándose la entrada de otras multinacionales, más no así de empresas nacionales. Según este autor, la razón de ello es que la inversión en los mercados de la región constituye un mínimo porcentaje de los recursos totales de las empresas transnacionales, porque lo que es una gran inversión en términos nacionales, no lo es para aquéllas. Por último, las empresas transnacionales temen que las represalias por impedir la entrada al mercado mexicano podrían darse en otros mercados.

Lo que el ejemplo anterior expresa en relación a esta discusión es que, en cuanto los *outsiders* tienen la capacidad financiera para realizar gastos de publicidad y así combatir la “inercia” del consumidor o pueden mejorar la calidad, las ventajas establecidas no significan una imposibilidad de entrar. En cambio para las empresas que no tienen el acceso a esas técnicas, ni la capacidad financiera, las ventajas de las

¹⁸ La Amdhal, por ejemplo, no sólo fabrica productos complementarios sino computadoras completas con mejoras importantes utilizando como base máquinas IBM, llegando a procesar información en la mitad de tiempo por el mismo precio, *Ibidem*, p. 112.

¹⁹ *Ibidem*, p. 114.

²⁰ F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó, *Las empresas transnacionales*, México, FCE, 1976.

firmas establecidas, al no poder superarse, impiden efectivamente la entrada. Pero entonces no se trata de un obstáculo definitivo sino, como dice Borrelly, de una barrera selectiva.²¹

El análisis anterior muestra que no es posible contemplar la competencia monopólica estáticamente, despojándola de su carácter de proceso. Las barreras son resultado de un poder de monopolio que debe ser definido continuamente porque continuamente otros capitales están buscando medios de compartir ese poder frente a otras empresas o arrebatarlo en su favor. Éste es el sentido de la crítica de Borrelly cuando afirma que, tal y como Bain las define, las barreras no son sino "dificultades" y no constituyen verdaderas barreras más que bajo el cuadro de hipótesis restrictivas, que hemos mencionado. Sin embargo, la autora añade correctamente que es necesario retener el concepto de barreras en su sentido tradicional, o sea como obstáculo que efectivamente impide la entrada en un momento dado, como la propiedad exclusiva de un proceso de producción, de un recurso natural o de protecciones legales como patentes, franquicias, concesiones del Estado, contratos importantes de aprovisionamiento con el Estado y, nosotros añadiríamos, la existencia de una coalición de productores, todo lo cual puede favorecer una posición privilegiada y explicar ahora sí, una ganancia de monopolio. Ésta podría ser explicada como una renta absoluta, en este caso, surgida a causa de los factores anteriores y que permite a los productores de la rama en cuestión aislarse de la movilidad del capital. Ahora bien, los obstáculos a la movilidad del capital (nuestra variable ϵ) no son, efectivamente, excepcionales en el proceso de competencia del capitalismo contemporáneo. Sin embargo, su existencia no debe tomarse en el sentido de que sean permanentes. Al respecto, cabe mencionar una diferencia básica entre la ganancia de monopolio y la renta de la tierra. Mientras que esta última surge de la propiedad privada de un recurso natural insustituible, la ganancia de monopolio surge de factores creados por el capital mismo y, por tanto, está sujeta al cambio en la lucha competitiva. Por ejemplo, los monopolios de materias primas pueden caer por la fabricación de materias primas sintéticas. Las concesiones y franquicias del Estado pueden ser revocadas. La coalición de productores puede ser combatida a través

²¹ En este punto es interesante mencionar que la verificación empírica de la teoría del precio límite ha sido cuestionada. Osborne, utilizando la misma muestra de J. Bain, encontró que industrias clasificadas como de barreras muy altas (en términos de ventajas de los productores) tuvieron fenómenos de entrada no despreciables (automóviles, máquinas de escribir, licores, plumas) "The Role of Entry in Oligopoly Theory". *Journal of Political Economy*, agosto 1964, citado por Borrelly, *op. cit.*, p. 91.

de la unión de otros productores o a través de la fusión de productores menores en una gran empresa. La lucha entre capitales resulta de una dinámica de fuerzas opuestas entre obstáculos a la entrada y los medios para rebasarlos. Hemos visto cómo el desarrollo de las fuerzas productivas conduce a la dimensión eficiente de las unidades productivas, llevando consigo el hecho de que el volumen de capital necesario para emprender un proceso productivo puede dificultar el acceso a ciertas ramas. Sin embargo el desarrollo de las fuerzas productivas —el progreso técnico— es el medio para superar esas barreras u obstáculos. Esta variable (τ) tan importante en el análisis de Marx, es subestimada y aún ignorada en la teoría moderna del oligopolio lo cual no es admisible. De esta forma, queda claro que concentración y centralización no significan la reducción de la competencia, ni la desaparición de la competencia a través de los precios. La posibilidad de que los factores que constituyen la estructura del mercado produzcan por sí mismas ganancias monopólicas queda como fenómeno estrictamente temporal, estando limitada su duración por la tasa de cambio del progreso técnico y su velocidad de difusión. Esto explica el gran cúmulo de evidencias contradictorias al respecto. De la revisión de éstas ha sido señalado por algunos autores que la persistencia de diferenciales de tasa de ganancia entre industrias no se debe al poder de mercado sino, por el contrario, a la productividad de las firmas en las industrias concentradas, es decir, a la eficiencia o en otras palabras a su capacidad de revolucionar el proceso de producción. Por otra parte, ha sido señalado que el nexo entre concentración, barreras de entrada y tasas de ganancia no puede considerarse haciendo abstracción de las condiciones de oferta y demanda de la industria.²²

En un sector dinámico de fuerte demanda y gran desarrollo técnico las barreras de entrada, efectivamente, son un medio para obtener una alta tasa de ganancia y, como se ha demostrado, sólo en este caso existe una correlación positiva entre la baja tasa de movilidad de empresas y la tasa de ganancia. En un sector regresivo de demanda estable y débil desarrollo técnico las barreras no garantizan la obtención de esta tasa, como ha sido demostrado empíricamente por una correlación negativa entre estabilidad y rentabilidad.²³ Es decir, que en un periodo de crecimiento de la industria, época en que podemos presumir que se trabaja a costos decrecientes, la posibilidad de obtener altas tasas de ganancia explica que una característica de la industria sea la tentativa

²² Bodoff, Ornstein, Wim Leabo citados por Semmler, *op. cit.*, mimeo p. 22.

²³ Borrelly, *op. cit.*, p. 120.

de construcción de barreras. Como señala Borrelly, este movimiento de reforzamiento y destrucción de barreras no tiene razón de desarrollarse más que si las perspectivas de la demanda son buenas y es en este movimiento, mismo en que se realiza la concentración que disminuyen progresivamente las posibilidades de expansión según esta autora.

El punto de vista anterior es redondeado por Semmler quien señala que las barreras de entrada (altos volúmenes de capital requerido y una alta relación capital-producto) en un momento dado se convierten en barreras a la salida y son un factor de explicación de diferenciales de ganancia en el sentido de que la tasa de ganancia estará por un periodo, por debajo de la media en una etapa de estancamiento. El mismo autor encuentra que, en la economía alemana durante el periodo de crisis de los setenta, las tasas de ganancia no tuvieron correlación con la concentración de mercado, sino que estuvieron negativamente correlacionadas con la participación de los salarios y el coeficiente capital producto. Lo anterior implica, en sus palabras, que “el capital no podía dejar las industrias aún si las tasas de ganancia eran bajas”.²⁴

La tónica de la argumentación hasta aquí parecería dirigida a negar la validez de los fenómenos descritos por la teoría de la competencia oligopólica. Sin embargo, el punto es otro: el de enfatizar la necesidad de definir su importancia y de situarlos en un proceso dinámico en que hay fuerzas en pugna. El desarrollo de las fuerzas productivas está en un continuo devenir.

Las normas de producción e intercambio, en tanto reflejan las condiciones de producción dominantes, siguen siendo en el periodo actual la base de los precios de producción —los reguladores de la valorización del capital, como señala Aglietta— pero, siguiendo al mismo autor, las normas de producción e intercambio incorporan las relaciones asimétricas de influencia y poder, producto de la centralización del capital.²⁵ En este contexto, los regímenes de precio analizados por los diversos enfoques en la competencia monopolística pueden hacer de la tendencia a la perecuación un proceso más errático, sin embargo no la invalidan. La estabilidad de esos precios es la de las barreras. Es posible que unas sean más inexpugnables que otras. En ciertos momentos y en ciertas áreas se aprecian zonas de competencia oligopólica con las características de estabilidad preconizadas por estos análisis, por ejemplo, la industria del acero y la automovilística hasta la primera

²⁴ Semmler, *op. cit.*, p. 24.

²⁵ Aglietta, *Regulación y crisis del capitalismo*, México, Siglo XXI, 1979, p. 264.

parte de los 60, en tanto que en otras hay una gran inestabilidad provocada por la transformación radical en las condiciones de producción que trae como consecuencia una desvalorización abrupta aún en viejos dominios oligopólicos, expulsión de capitales y tomas de control.

Sucede a menudo que análisis de casos correctos, al verificar la presencia de diferenciales en la tasa de ganancia, reducen su explicación al ejercicio de un poder de mercado de carácter monopólico por parte de ciertas empresas y absolutizan su capacidad para mantener su tasa de ganancia extraordinaria gracias a ese poder monopólico. Tales interpretaciones limitan seriamente la comprensión de hechos actuales como la competencia de los productos japoneses y alemanes en el mercado estadounidense e inglés, en donde irrumpen a precios menores desplazando un gran número de industrias. El fenómeno es tan importante que algunos autores hablan de desindustrialización, Tal vez el término adecuado es el de reestructuración con base en una nueva división internacional del trabajo o la reconversión de la fuerza de trabajo a esferas de valorización más productivas, pero lo que debe asentarse es que es precisamente la transformación de las condiciones de producción lo que permite este proceso. El poder monopólico está siendo cuestionado por la competencia. De ahí que sea importante ubicar los cambios que está sufriendo el capitalismo y que nos permitan explicar estos fenómenos para lo cual nos basaremos en el sugerente análisis de Aglietta que ya hemos citado.

Revoluciones en el proceso de trabajo, internacionalización del capital y competencia

Como es sabido, a partir de la posguerra el capitalismo mundial experimentó una fase de auge sin precedentes. Esta fase, denominada por el mismo autor como de acumulación intensiva se caracterizó por la incorporación total de la reproducción de la fuerza de trabajo a la producción del sector de bienes de consumo, estableciéndose con ello una norma social de consumo. La articulación del proceso de producción y del modo de consumo fue hecha posible gracias a la producción en cadena semiautomática, característica del fordismo la cual, al abaratar los bienes de consumo salarial, produjo un incremento acelerado en la tasa de plusvalía.

La fase de acumulación intensiva entra en crisis a partir de 1966 en Estados Unidos, cuando se produce una ruptura en el ritmo de la productividad del trabajo apreciándose a partir de esa fecha una rigi-

dez en el índice del costo salarial real, indicador aproximado de la tasa de plusvalía.²⁶

El fordismo alcanza sus límites y se muestra incapacitado para frenar la disminución de la tasa de ganancia. Estos límites son de dos tipos: los primeros se derivan de las condiciones sociales en que se ubica el proceso de trabajo; los segundos surgen de las barreras internas del proceso de trabajo y de la lucha de clases que en éste tiene lugar. La revolución científico-técnica debe entenderse como una respuesta para superar los límites en el proceso de trabajo.

La revolución científico-teórica significa el control automático de la producción o automatización lo que implica claramente, como ha sido señalado por diversos estudiosos del tema, una minimización extrema del obrero colectivo ante el capital,²⁷ aunque el obrero conserva un papel estratégico en el proceso. El nuevo principio de organización del trabajo se conoce como recomposición de tareas y apunta hacia un sistema totalmente integrado en el cual el obrero es desplazado del proceso de producción directo ya que las máquinas a través de programas preestablecidos controlan sus propias operaciones.

Este proceso de trabajo ya no depende más de los tiempos de reacción, de las facultades de percepción, concentración, discernimiento de la fuerza de trabajo todavía necesarios en el fordismo. Esto se logra gracias a un conocimiento científico y no sólo empírico de cada fase del proceso de producción que permite una formulación matemática exacta de las transformaciones que se quieren controlar. Por otra parte, la automatización completa requiere el entrelazamiento de todas las secuencias distintas del proceso de trabajo lo que exige, por tanto, la completa reconstrucción de la unidad de producción, la restructuración de normas de producción y puestos de trabajo, que se logra gracias al avance del progreso técnico en la electrónica: informática y control de sistemas.

Las tendencias en la automatización²⁸ abarcan en la actualidad la regulación automática de: *a*) fallas, *b*) partes del sistema de producción, *c*) sistema de producción (consumo de energía, niveles de produc-

²⁶ Aglietta, *op. cit.*, p. 69. Mientras que en el periodo comprendido a partir del fin de la segunda guerra y 1966 el costo social real descendió al ritmo de 1.8%, a partir de 1966 se mantiene constante.

²⁷ Aglietta, *op. cit.*, L. Corona "Fuerzas productivas y revoluciones en el proceso de trabajo", *Investigación Económica*, núm. 145, Facultad de Economía, UNAM, 1978, y T. Dos Santos, "La Revolución Científico-Técnica, Tendencias y Perspectivas", Facultad de Economía, UNAM, 1977.

²⁸ Cfr. L. Corona, *op. cit.*

ción, tiempo) con capacidades óptimas para alcanzar ciertas metas productivas.

Ahora bien, la implementación de este proceso de trabajo tiende a disminuir el número de trabajadores por unidad de producción y permite también ahorros importantes en capital constante (de gastos de construcción, menos desperdicio de materias primas, acortamiento del proceso de producción). Sin embargo, al centralizar la producción a través de la integración de procesos productivos complejos, se requieren volúmenes crecientes de capital que sólo tienen perspectivas de obtener una alta rentabilidad en volúmenes de producción muy elevados que pueden abarcar el mercado de varias naciones. Los ejemplos proporcionados por Mandel son ilustrativos al respecto: existe una máquina de cerillos cuya producción abarca 15 millones de consumidores, una de bulbos eléctricos cuya producción alcanza 26 millones, una refinera de petróleo que puede cubrir el consumo de gasolina para más de 15 millones. Todavía más, un país como Suecia sólo da para 30% de la capacidad mínima de una fábrica de cigarrillos, 50% para una de refrigeración y 70% para una de cervecería.²⁹

Los ejemplos anteriores indican que la lucha por abaratar las mercancías a través de la desvalorización de la fuerza de trabajo sigue rigiendo el proceso de competencia y la tendencia a la concentración. La generalización de la automatización tenderá a provocar la agudización de la competencia internacional lo cual va a estremecer muchos dominios oligopólicos en diversos países, que deberán incurrir en un proceso de desvalorización de capital para sobrevivir. Es un proceso que apunta a la reestructuración del proceso de acumulación a escala internacional, como parte del proceso que Palloix ha denominado de internacionalización del ciclo de capital productivo en el que "la confrontación de los procesos productivos nacionales donde la mercancía reinaba como dueña, ha cedido su lugar a la interpenetración de los procesos productivos, a la internacionalización de la producción".³⁰ La industria electrónica, nuevamente, nos sirve como caso ilustrativo. Su proceso de producción puede ser dividido en tres segmentos, cada uno con diferentes niveles tecnológicos que determinan las especificidades de mano de obra: investigación y desarrollo, proceso directo de producción con uso intensivo de elementos de contenido científico y tecnológico y, por último, procesos productivos intensivos en trabajo. Lo anterior ha permitido a la industria disociar el proceso productivo entre varias naciones

²⁹ Mandel, *Late Capitalism*, New Left Press, p. 316.

³⁰ Palloix, *La internacionalización del capital*, Madrid, Blume, 1978, p. 121.

localizando la etapa intensiva en el uso de fuerza de trabajo ahí donde los salarios son más bajos.

El efecto de la internacionalización, sumado a las características propias de la industria —rápido desarrollo tecnológico y ritmo de difusión— ha sido el de agudizar el proceso de competencia y como señala el autor de este interesante estudio sobre la internacionalización de esa rama, la necesidad de competir por los precios se vuelve vital para cualquier firma que pueda reducir sus costos unitarios. Esto puede resultar en la perturbación de mercados nacionales organizados con ciertas formas de colusión y en los que una estabilidad relativa permite a las firmas líderes tomar ventaja respecto a las economías de escala en la producción y el mercado.³¹

Para finalizar citaremos un breve párrafo de Marx que expresa el punto central de este trabajo: “En la vida económica actual no se encontrarán solamente la competencia y el monopolio, sino también su síntesis, que no es fórmula sino movimiento. El monopolio produce la competencia, la competencia produce el monopolio”.³² Hemos visto cómo la competencia a través de los procesos de concentración y centralización de capital produce el monopolio, sin embargo, esto no significa reducción de la competencia sino competencia a otro nivel. El oligopolio parece desplazar la competencia a través de los precios, pero esto sólo puede ocurrir en tanto no se dé un desarrollo importante en las fuerzas productivas que la propicien. Así pues, los avances hacia la automatización vuelven a poner en el primer plano la lucha de precios, que se desarrolla a nivel internacional.

Esta línea de interpretación puede ser de gran utilidad en el análisis del proceso de expansión del gran capital en México. Éste tiene que ser un análisis en términos dinámicos en el cual grupos financieros y conglomerados transnacionales crecen y se reestructura ante las revoluciones en el proceso de trabajo, el desarrollo de las fuerzas productivas y, en general, ante las necesidades del proceso de acumulación. Se trata de un proceso en el que existen dos tendencias opuestas: a la colusión y a la competencia. Ambas deben estudiarse. Este tema ofrece una rica veta de análisis respecto a cómo se concretan las formas de monopolización, cómo inciden sobre la generación y distribución de la

³¹ Que la baja de costos y de precios ha sido un aspecto fundamental en la electrónica lo demuestran los siguientes datos de la industria de semiconductores: el precio medio del transistor de silicón bajó de \$ 4.39 a \$ 0.27 de 1962 a 1972; el de una memoria bajó de \$ 1.5 a \$ 0.25 de 1971 a 1975, Cfr. Minian, *op. cit.*, p. 120.

³² Marx, Carta a APV Annenkov, Bruselas, dic. 1848.

plusvalía, y cómo estas formas monopólicas deben reestructurarse ante las revoluciones en el proceso de trabajo.

La serie de análisis que enfatizan las diversas cualidades de la pequeña y mediana empresa frente a las empresas monopólicas intensivas en capital están abogando por regresar al capitalismo competitivo están fuera de la realidad. Estos planteamientos no buscan entender las leyes que rigen al proceso de competencia y por tanto pueden llegar a ciertas conclusiones que pueden tener buenas intenciones, pero que carecen de fundamento. Olvidan que la lucha esencial en el capitalismo es entre capital y trabajo por la producción de plusvalía y que ésta rige al proceso de competencia. En consecuencia, el centro del análisis no puede ser la lucha entre las grandes empresas "que imponen los precios que quieren" y las pequeñas en una añoranza inadvertida de la competencia perfecta neoclásica, sino cómo se articulan la búsqueda de plusvalía con la lucha entre capitales y las diferentes modalidades que ésta toma. Esto conduce nuevamente a dar un lugar central al análisis de las condiciones de producción en el proceso de competencia.

BIBLIOGRAFÍA

- M] Aglietta // Regulación y crisis del capitalismo. México, Siglo XXI Ed., 1979.
J] Bair // Organización industrial. Madrid, Ed. Omega, 1966.
J] Bair // Barriers To New Competition, Harvard University Press, 1956.
Baran y Sweezy // El capital monopolista, México, Siglo XXI Ed., 1967.
J] Blair // Economic Concentration, Structure, Behaviour and Public Policy. Nueva York, Harcourt Jenovich, 1972.
R] Borrell // Les Disparités Sectorielles des Taux de Profit. Grenoble, Presses Universitaires, 1975.
L] Corona, "Revoluciones en el proceso de trabajo y modo de producción capitalista", // Investigación Económica, núm. 145, julio-septiembre 1978, México, Facultad de Economía, UNAM.
J] MS Chevalier // L'économie Industrielle en Question. Paris, Calmann Levy, 1977.
T] Dos Santos // La revolución científico técnica, tendencias y perspectivas, México, Facultad de Economía, UNAM.
E] Fajnzylber y Martínez // Las empresas transnacionales, México, FCE, 1976.
E] Mandel // Late Capitalism, New Left Press.
C] Marx // El Capital, Ed. Aguilar, Madrid, 1931.
Isaac Minian // Technical Progress and the Internationalization of the Production Process. Cuadernos del CIDE núm. 1, 1978.
E] Momigliano // Economía Industriale e Teoria dell'Impresa, Bologna, Soc. Editrice Il Mulino, 1975.

- /C/ Pallois // La internacionalización del capital. Madrid, Blume, 1978.
- /W/ Semmler // Competition, Monopoly and Differential of Profit Rates: consideration & evidence, Mimeo.
- /A/ Shaikh // "Economía política y capitalismo: notas sobre la teoría de la crisis de Dobb" // Investigación económica núm. 146, octubre-diciembre 1975, México, Facultad de Economía, UNAM 1978.

