

# **LA CUESTIÓN DEL MONOPOLIO EN LA TRADICIÓN MARXISTA, Y EN PAUL MARLOR SWEEEZY (1910-2004)**

**Diego Guerrero\***

## **RESUMEN**

*La cuestión del monopolio ha ocupado durante siglos a los pensadores y economistas, desde antes de los economistas clásicos y Marx. El abordaje teórico de los monopolios depende de la concepción de la competencia. Esto es tanto más cierto en las corrientes marxistas, desde el mismo Marx, pasando por Engels, Hilferding, y Lenin. En el caso de Sweezy, confundiendo la concepción marxista de la libre competencia con la competencia perfecta neoclásica, como si fueran la misma cosa, aborda el estudio del monopolio, al que confunde con el tamaño de la empresa y producción a gran escala, siguiendo de cerca de Lenin y a Hilferding. La negación de la competencia por el monopolio significa para Sweezy la abolición de la operación de la ley del valor trabajo. Este trabajo está dividido en 5 partes y dos apéndices. En la primera parte se trata el monopolio en la economía clásica y en Marx; en segundo lugar, las diferencias en las concepciones de la competencia de Marx y de algunos marxistas; en tercer lugar, la tradición marxista que Sweezy ha mantenido viva hasta el presente; en cuarto lugar, la concepción de Sweezy en detalle; y en quinto lugar, la contribución de Baran y Sweezy. Igual-*

---

\* Profesor Universidad Complutense, Madrid.

*mente, el primer apéndice es sobre la competencia en los clásicos y en Schumpeter, y el segundo, sobre la concepción neoclásica del monopolio.*

**Palabras clave:** *monopolio, competencia, marxismo, capital monopolista, imperialismo.*

#### **ABSTRACT:**

*The monopoly issue has kept economists and thinkers busy, during centuries, that before classic economists and Marx. The theoretical approach to the monopolies depends on the competence conception. This is clearly seeing the Marxist movements, passing Engels, Hilferding, and Lenin along. In Sweezy, the Marxist free competence conception gets confused with the neoclassic perfect competence, as if they have the same purpose, it takes into account the monopoly study, which is mixed up with the sizeof enterprises and the mass production, following Lenin and Hilferding conceptions. Denying the monopoly competence means to Sweezy, the operational abolition of the labor value law.*

*This paper is divided in five sections and two appendixes. In its first section, it talks about the monopoly in classic economy and Marx; in its second section, it mentions, the differences between the Marx's conceptions and some others from Marx followers; in its third part, the Marxist tradition that Sweezy has kept active until today; in the fourth part, the Sweezy conception is seen in detail; and in its fifth part, you can find Baran and Sweezy contribution.*

*The first appendix is about the competence in classics and in Schumpeter; the second one, is about the neoclassic monopoly conception.*

**Key words:** *monopoly, competence, Marxism, monopolist capital, imperialism*

## **1. EL MONOPOLIO EN EL PENSAMIENTO ECONÓMICO CLÁSICO Y EN MARX**

La cuestión del monopolio ha ocupado durante milenios a los pensadores de muchos tipos diferentes de sociedades. Como ya

señaló un buen estudioso de estas materias, la idea del Monopolio, entendido como la situación típica de "un solo vendedor en un mercado", se remonta al menos hasta Aristóteles, y la idea del oligopolio (unos pocos vendedores), hasta la Utopía de Tomás Moro, en 1516 (Schumpeter

1954, pp. 97 y 354). Sin embargo, nos interesa aquí sobre todo la cuestión del monopolio (en relación con otras formas de competencia) en la época del capitalismo industrial, tal como quedó institucionalizada a partir de la Revolución Industrial que se inició en la Inglaterra de la segunda mitad del siglo XVIII. Schumpeter se refiere a la idea principal que la economía clásica desarrolló a este respecto como un "teorema" de Smith, y resalta que Adam Smith escribió que "el precio de monopolio es, en todo momento, el más alto que se puede obtener", mientras que "el precio natural o de libre competencia es el más bajo que se puede conseguir, no en todas las ocasiones, pero sí en un periodo considerable de tiempo" (Smith 1776, p. 60). Schumpeter califica este teorema de "importante", si bien Smith "no parece haberse dado cuenta de las dificultades que presenta una prueba satisfactoria del mismo" (1954, p. 231).

Por otra parte, es evidente que para Smith los monopolios de la época mercantilista, todavía presentes en el comercio colonial, son "enemigos de una buena gestión, pues ésta sólo puede lograrse en un país por medio de la competencia libre y general" (1776, p. 143). Dado que, por otra parte, los monopolios, como "los reglamentos y estatutos del sistema mercantil", lo único que consiguen es desajustar y desordenar la "distribución natural del

capital en la sociedad" (*ibid.*, pp. 560-561), parece claro que estas ideas de Smith no hacen sino abundar en la visión popular (desde Aristóteles, los escolásticos y el "régimen Tudor-Estuardo"), que identifica monopolio con "casi todo lo que desagrada en las prácticas capitalistas" (Schumpeter 1954, p. 196).

Sin embargo, es importante relacionar estas ideas con las diversas concepciones de la Mano Invisible por parte de Adam Smith y de todos sus continuadores en la tradición liberal, así como también en la línea crítica que arranca, como mínimo, en Marx. Para Smith, la idea de la Mano Invisible, como metáfora que resume lo que, más prosaicamente, tan sólo es el mecanismo básico de funcionamiento de la economía de mercado capitalista, tiene dos dimensiones diferentes que no pasaron desapercibidas para un crítico tan fino del liberalismo como fue Karl Marx. Está, por una parte, su dimensión "positiva", o descriptiva; pero está también su aspecto "normativo". Adam Smith confunde ambos aspectos, los entremezcla. Pero Marx los separa analíticamente con tanta nitidez que rechaza el tratamiento que da Smith al segundo de ellos, mientras que da por buena la representación de la realidad capitalista que ofrece este autor.

Smith explica en *La riqueza de las naciones* cómo puede reproducirse una sociedad que ha sa-

lido de la época mercantilista, sin necesidad ahora de una intervención consciente y a priori de ninguna autoridad política o administrativa. Su aportación consistió precisamente en comprender correctamente que el mecanismo de la búsqueda individual de la máxima ganancia, al engendrar una tendencia objetiva a la igualación de las tasas sectoriales de ganancia, bastaba para regular los movimientos de entrada y salida del capital de (y desde) los diferentes sectores productivos y mercancías, y por consiguiente para asegurar que la oferta responda y se adapte finalmente a la demanda realmente existente. Pero, aunque Smith era muy consciente de las diferencias que hay, dentro del sistema capitalista, entre la efectiva demanda solvente y la simple demanda basada en las necesidades humanas que están sin cubrir, su liberalismo y en general su posición favorable a la admisión de las novedades del nuevo sistema económico, frente al viejo régimen que él quería ver superado, lo llevaron a pensar que el funcionamiento de la Mano Invisible garantizaba: 1) no sólo que la reproducción económica y social fuera posible, sino 2) que además de posible, fuera óptima (o, al menos, más eficiente que en el sistema anterior).

Es importante tener en cuenta que Marx admitió que el mecanismo de mercado funciona de hecho tal como dice Smith; per-

mite, por tanto, la reproducción de la moderna sociedad burguesa. Admite también que en su primera época –la época de la Revolución Industrial– era evidente, no sólo que el capitalismo fue muy superior al feudalismo y demás formas precapitalistas (razón por lo cual las terminó desplazando de hecho), sino incluso una nueva forma socioeconómica primariamente “progresista”. Esto último es tan claro que algunos autores liberales (como el propio Schumpeter 1942 o Isaiah Berlin 1978) le atribuyen incluso al Marx del Manifiesto Comunista (y no sólo del Manifiesto) una posición “procapitalista”. Pero lo que no admite Marx, en ningún caso, es la superioridad “absoluta”, o definitiva, del modo de producción capitalista; pues éste no es sino un modo de producción correspondiente a cierta fase del desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad humana, un modo de producción, por tanto, históricamente limitado, y, en cuanto tal, inevitablemente condenado a ser superado por otras formas productivas más avanzadas, que saldrían, además, de su propio seno –desarrollándose, dentro de ese embarazo sistémico, hasta el punto de acarrear la muerte del sistema capitalista (materno).

En cuanto a David Ricardo, está claro que los monopolios representan también un caso especial. Y si coincide con Smith en señalar que “cuando un artí-

culo tiene un precio de monopolio" éste será el "precio más elevado al cual los consumidores están dispuestos a pagarlo", añade seguidamente que "esto ocurre solamente cuando no existe manera posible de aumentar su cantidad"; es decir, el precio de monopolio no corresponde a los "productos del trabajo usual", sino a artículos muy contados, como "los vinos especiales, que se producen en cantidad muy limitada", o "las obras de arte que, por su excelencia o rareza, han adquirido un valor de fantasía" (1817, p. 253). Expresada en términos de la moderna teoría de la oferta y la demanda, la posición de Ricardo equivale a resaltar que cuando la curva de oferta es rígida (en el caso extremo, vertical), es únicamente la demanda la que decide el precio de equilibrio a corto plazo.

En los "Apuntes y extractos sobre la obra de Ricardo" que Marx elaboró durante los meses de marzo y abril de 1851, podemos leer lo siguiente: "Aquí concede [Ricardo], por lo tanto, que no se trata de la producción de 'riqueza' en su sentido del término, sino de la producción de 'valores'. El 'precio natural' se impone frente al precio de mercado, pero en una lucha que no tiene nada que ver con la simple equiparación de Ricardo. En los comienzos de la industria, cuando la mayor parte de las veces la demanda corresponde a la oferta, cuando la competencia era li-

mitada y, por lo tanto, existían precios de monopolios en todas las industrias, la sustracción de riqueza a la propiedad de la tierra por parte del capital industrial es constante (también en naciones divididas) y, por lo tanto, el enriquecimiento por un lado corresponde con el empobrecimiento por el otro y, en consecuencia, la lucha entre el precio de mercado y el precio real no conduce a los mismos fenómenos y no tiene lugar en la misma medida que en la sociedad moderna. El excedente del precio de mercado sobre el precio real era aquí constante" (recogido en Marx 1857-58, vol. II, p. 330; énfasis añadido: DG).

Este comentario, según Mandel, "permite captar mejor la forma concreta en que Marx pasa de un rechazo a una aceptación de la teoría del valor-trabajo: un análisis de las tendencias de evolución históricas de la producción capitalista, y su vinculación con el natural price de Ricardo, es decir, con el valor-trabajo. Este análisis debía llevarle a la conclusión de que, por razón del enorme crecimiento de la producción industrial, ese natural price va siendo cada vez más la regla, mientras el precio de monopolio que se separa fuertemente de ese natural price va siendo cada vez más la excepción. Desde el momento en que se acepta esto, la aceptación de la teoría del valor-trabajo se impone por sí misma, ya que se comprueba que el

valor no está determinado por ‘leyes de mercado’, sino por factores inmanentes a la producción misma” (Mandel, 1967, pp. 46-47).

Comentando las ideas de Proudhon sobre la competencia y el monopolio –cuya base es la noción de que el monopolio es el “resultado fatal” y la “oposición natural” de la competencia (véase Proudhon 1846, citado en Marx, 1847, p. 124)–, Marx escribe que “todo el mundo sabe que el monopolio moderno es engendrado por la competencia”. Ahora bien, Marx señala un segundo elemento que no debe pasarse por alto en ningún caso:

“El señor Proudhon no habla más que del monopolio moderno engendrado por la competencia. Pero todos sabemos que la competencia ha sido engendrada por el monopolio feudal. Así pues, primitivamente la competencia ha sido lo contrario del monopolio, y no el monopolio lo contrario de la competencia. Por tanto, el monopolio moderno no es una simple antítesis, sino que, por el contrario, es la verdadera síntesis.

Tesis: El monopolio feudal anterior a la competencia.

Antítesis: La competencia.

Síntesis: El monopolio moderno, que es la negación del monopolio feudal por cuanto presupone el régimen de la competencia, y la negación de la competencia por cuanto es monopolio.” (ibid., pp. 124-125; énfasis añadido: DG).

Y para que quede más clara su posición, Marx señala que el

burgués Rossi ha comprendido la cuestión mejor que el socialista Proudhon<sup>1</sup>, ya que éste sólo concibe el monopolio “en estado tosco, simplista, contradictorio, espasmódico”, mientras que Rossi al menos “establece la distinción entre monopolios artificiales y monopolios naturales”: los monopolios “feudales”, dice, “son artificiales, es decir, arbitrarios; los monopolios burgueses son naturales, es decir, racionales” (ibid., p. 125). Finalmente Marx concluye: “En la vida práctica encontramos no solamente la competencia, el monopolio y el antagonismo entre la una y el otro, sino también su síntesis, que no es una fórmula, sino un movimiento. El monopolio engendra la competencia, la competencia engendra el monopolio. Los monopolistas compiten entre sí, los competidores pasan a ser monopolistas. Si los monopolistas restringen la competencia entre ellos por medio de asociaciones parciales, se acentúa la competencia entre los obreros; y cuanto más crece la masa de proletarios con respecto a los monopolistas de una nación, más desenfrenada es la competencia entre los monopolistas de diferentes naciones. La síntesis consiste en que el monopolio no puede mantenerse sino librando continuamente la lucha de la competencia” (ibidem; énfasis añadido: DG).

Vemos, pues, que Marx no puede ser más claro. Repitamos

su idea central: "La síntesis consiste en que el monopolio no puede mantenerse sino librando continuamente la lucha de la competencia". Y, sin embargo, como veremos, muchos marxistas han defendido exactamente lo contrario. Y, entre otros, marxistas tan conocidos y seguidos, como Hilferding, Lenin o Baran y Sweezy (con el poco dudoso precedente de Engels, que no es nada neutral en este punto).

## 2. LAS DIFERENCIAS EN LAS CONCEPCIONES DE LA COMPETENCIA DE MARX Y DE ALGUNOS MARXISTAS\* (ENGELS, HILFERDING, LENIN)

Engels. En efecto: en contraste con Marx, Engels apunta ya en una dirección bien distinta. Al editar el tercer volumen de *El Capital* (1894), introduce en el capítulo que dedica Marx al "papel del crédito en la producción capitalista" los siguientes comentarios: "Desde que Marx escribiera lo anterior, se han desarrollado, como es sabido, nuevas formas de la actividad industrial que constituyen la segunda y tercera potencias de la sociedad por acciones [...] Las consecuencias son una sobreproducción general crónica, una depresión de precios, un descenso de las ganancias y hasta su total eliminación; en suma, que la libertad de com-

petencia, tan ensalzada desde antiguo, ya agotó sus argumentos y debe anunciar ella misma su manifiesta y escandalosa bancarrota. Y lo hace por el procedimiento de que en todos los países, los grandes industriales de un ramo determinado se juntan en un cártel destinado a regular la producción [...] En algunos casos aislados hasta llegaron a formarse, por momentos, cárteles internacionales [...] Entonces se llegó a concentrar la producción total de un ramo determinado de la actividad [...] en una sola gran sociedad por acciones, de dirección unitaria [...] El United Alkali Trust, que ha puesto toda la producción británica de álcali en manos de una única firma comercial [...] De este modo, en este ramo, que constituye el fundamento de toda la industria química, se ha sustituido en Inglaterra la competencia por el monopolio, adelantando en el sentido más satisfactorio posible los trabajos tendientes a una futura expropiación por parte de la sociedad global, por parte de la nación" (en Marx 1894, pp. 564-565; énfasis añadido: DG).

En mi opinión, aquí no se trata sólo de una divergencia clarísima entre las respectivas posiciones de Marx y de Engels. También puede verse en esto el germen de las posiciones que luego defenderán Hilferding, Lenin o Sweezy (y Baran), y que nada tienen que ver con la concepción de Marx sobre la competencia.

No estoy diciendo que Hilferding, Lenin o Sweezy no sean marxistas, sino que su “teoría” de la competencia no es la de Marx, sino en todo caso la de Engels, una toma de posición que tiene mucho más que ver con un punto de vista “vulgar”<sup>2</sup> (en el preciso sentido en que interpretaba Marx esta palabra, aplicada a los economistas) que con una auténtica “teoría”. Veamos, antes de estudiar la posición de Sweezy, los antecedentes que representan Hilferding y Lenin, pero antes recordemos que el último Sweezy comenta así la frase que hemos puesto en cursiva dentro de la cita de Engels ya comentada:

“No hay ninguna duda de que Marx y Engels creían que el capitalismo había alcanzado un punto decisivo. Sin embargo, en su opinión, el final de la etapa competitiva marcaba, no el comienzo de una nueva fase del capitalismo, sino más bien el principio de una transición al nuevo modo de producción que reemplazaría al capitalismo. Fue más tarde, cuando parecía claro que el capitalismo no estaba en las últimas, cuando los seguidores de Marx, reconociendo que se había entrado realmente en una nueva fase, se dispusieron a analizar sus rasgos principales y sus consecuencias para las ‘leyes de movimiento’ del capitalismo” (Sweezy 1987, p. 541)<sup>3</sup>.

Hilferding. Hilferding dedica la tercera de las cuatro partes de su obra más famosa, *El capital financiero* (1910), a la cuestión de

“El capital financiero y la limitación de la libre competencia”. Sin embargo, ya desde la misma introducción del libro se pronuncia claramente sobre la tesis central que vamos a comentar aquí. Inicia esa introducción con estas palabras: “Las páginas siguientes son el intento de comprender científicamente las manifestaciones económicas de la evolución más reciente del capitalismo (...) Pero la característica del capitalismo ‘moderno’ la constituyen aquellos procesos de concentración que se manifiestan, por una parte, en la ‘abolición de la libre competencia’ mediante la formación de carteles y trusts, y, por otra, en una relación cada vez más estrecha entre el capital bancario y el industrial. Esta relación, precisamente, es la causa de que el capital, como más adelante se expondrá, tome la forma de capital financiero, que constituye su manifestación más abstracta y suprema” (1910, p. 3)<sup>4</sup>.

El argumento principal que utiliza Hilferding para defender la supuesta “novedad” de la situación de su época, en relación con la época de Marx, es el mismo que ya usaran autores tan dispares como Bernstein<sup>5</sup> o Engels, y luego Lenin o Sweezy: el simple “*¡Tempora mutantur!*” [Los tiempos cambian] que cita en la p. 241. Por eso, Hilferding, que se considera hijo del nuevo siglo (XX), empieza la larga tradición, que aún perdura en nuestros días, de distinguir entre un capi-

talismo decimonónico, supuestamente “de libre competencia”, y un nuevo capitalismo del siglo XX, “dominado por los monopolios”. Hilferding escribe que “mientras dominaba la libre competencia” sucedía una cosa, pero que “esto varía fundamentalmente al cambiar la relación de los Bancos con la industria y al nacer las asociaciones capitalistas en la industria” (pp. 229-230). A continuación, pero dentro del mismo capítulo 13 (dedicado a los “Monopolios capitalistas y el comercio”), rebautiza al capital como “capital financiero”: “Pues el capital industrial es el Dios Padre que ha dejado como Dios Hijo al capital comercial y bancario, y el capital monetario es el Espíritu Santo; son tres, pero uno solo en el capital financiero” (p. 242).

Más interesante es el capítulo 14, titulado “Los monopolios capitalistas y los Bancos: Transformación del capital en capital financiero”. Aquí, Hilferding sencillamente da por supuesto lo que debería haber intentado demostrar. Afirma que “el capital financiero se desarrolla con el auge de la sociedad por acciones y alcanza su apogeo con la monopolización de la industria”, lo cual no es sino la idea anteriormente expresada por Engels, pero ya aparentemente más consolidada por el tiempo transcurrido desde la muerte de Marx. En su versión específica, Hilferding hace una interpretación particular<sup>6</sup> de las relaciones entre el capital indus-

trial y bancario –interpretación más tarde criticada por Lenin<sup>7</sup>–, y luego remata el capítulo con el recurso a una breve pieza de hegelianismo vulgar, que dice así: “El hegeliano podría hablar de la negación de la negación. El capital bancario fue la negación del capital usurero y es negado a su vez por el capital financiero” (p. 249).

Pero es en el capítulo XV (“La determinación de precios de los monopolios capitalistas. Tendencia histórica del capital financiero”) donde se contiene lo esencial de su libro sobre las concepciones de Hilferding acerca del monopolio y la competencia. Comienza en él diciendo que se ha pasado por dos etapas: la de las “uniones parciales” –en la cual “estas uniones tienen la tendencia a actuar en forma que desciendan los precios”–, y luego la de las “uniones monopolistas, los cartels y trusts”, cuyo objetivo es “el aumento de la tasa de beneficios”, objetivo que consiguen “en primer lugar, elevando los precios, cuando están en situación de eliminar la competencia” (p. 250). Pero a continuación incluye Hilferding un par de párrafos que conviene citar in extenso:

“Lo indeterminado e incommensurable bajo el dominio de los precios de monopolio es la demanda. No se puede indicar cómo reacciona ésta ante el aumento de precios. Ciertamente, el precio de monopolio se puede fijar de forma empírica, pero su nivel

no se puede reconocer objetiva y teóricamente, sino sólo concebirlo psicológica y subjetivamente. La economía clásica, en la que incluimos también a Marx, ha eliminado, por eso, de sus deducciones el precio de monopolio, el precio de las mercancías que [este "que" lógicamente debe querer decir "cuya producción"] no pueden elevarse a capricho. Por el contrario, la ocupación favorita de la escuela psicológica es 'explicar' precios de monopolio (...). La economía clásica concibe el precio como manifestación de la producción social anárquica, y afirma que su nivel depende de la fuerza de producción social del trabajo. La ley objetiva del precio sólo se impone, sin embargo, a través de la competencia. Cuando las asociaciones monopolistas eliminan la competencia eliminan con ella el único medio con que pueden realizar una ley objetiva de precios. El precio deja de ser una magnitud determinada objetivamente; se convierte en un problema de cálculo para los que lo determinan voluntaria y conscientemente; en lugar de un resultado se convierte en un supuesto; en vez de algo objetivo pasa a ser algo subjetivo; en lugar de algo innecesario e independiente de la voluntad y la conciencia de los participantes se convierte en una cosa arbitraria y casual". (p. 251; énfasis añadido: DG).

Así que no extraña que, tras decir todo eso, Hilferding se muestre consciente de lo lejos que ha llevado su apuesta contra la teoría del valor de Marx: "La realización de la teoría marxista

de la concentración, la asociación monopolista, parece convertirse así en la eliminación de la teoría marxista del valor" (*ibidem*; véase también Sweezy, 1942, pp. 297, 299, donde éste trata de afe rrarse a la teoría laboral recurriendo al argumento de que la validez de los valores "es independiente de las proporciones de cambio particulares que estén establecidas en el mercado, sea bajo condiciones de competencia o de monopolio", lo cual no deja de ser un artificio poco convincente y totalmente incompatible con la posición de Marx, ya que lo que éste pretendía era precisamente explicar los precios relativos efectivos mediante las cantidades relativas de trabajo). Porque, en efecto, no es sólo que lo "parezca", sino que se encarga él mismo a continuación de explicar cómo se fijan ahora los "precios de cártel":

"Por consiguiente, el precio de cartel tiene que ser teóricamente igual al precio de producción [sin duda se refiere al coste medio de producción] más la tasa media de beneficios. La cual, a su vez, ha cambiado. Es diferente para la gran industria cartelizada y para los sectores de la pequeña industria (...) Sin embargo, esta misma determinación de precios no es más que provisional, como el mismo cartel aislado o parcial. La cartelización significa un cambio en la tasa media de beneficios. La tasa de beneficios sube en las industrias cartelizadas y baja en las que no lo están. Esta diversidad conduce a la combinación y

a más cartelización (...) El precio de cartel aumentará sobre el precio de producción de las industrias cartelizadas en la cantidad en que ha bajado su precio de producción en las no cartelizadas. En tanto existan sociedades por acciones en las industrias no cartelizadas, el precio no puede descender por debajo de  $p_c + i$ , precio de coste más interés, porque entonces no sería posible ninguna inversión de capital. Por consiguiente el aumento del precio de cartel encuentra su límite en la posibilidad de la reducción de la tasa de beneficios en las industrias no aptas para el cartel" (p. 254).

Lo que Hilferding defiende es que el precio del cártel será tan alto como puedan fijarlo las empresas monopolistas sin llegar a superar los dos límites superiores siguientes: "El aumento de precios tiene que dejar, en primer lugar, a las industrias no cartelizadas una tasa de beneficios que les permita la continuidad de la producción. Pero, en segundo lugar, no puede reducir en exceso el consumo" (p. 256). Esto genera una tendencia, según Hilferding, que termina con la formación del cartel general, pero pasando por varios pasos.

En primer lugar, lo anterior obstaculiza el desarrollo del sector competitivo (no cartelizado) y a la vez "agudiza la competencia" en su interior, y, "con ella, la tendencia a la concentración, hasta que estas industrias son aptas finalmente para el cartel o están en condiciones de ser ane-

xionadas a una industria ya cartelizada"; luego, la "expansión de la producción" se lleva a cabo mediante una "técnica perfeccionada" que no favorece a los consumidores porque no sirve para bajar los precios (a diferencia de lo que ocurría en el análisis de Marx), sino que "los precios permanecerían los mismos, los costes de producción habrían descendido y el beneficio aumentado"; por tanto, tenemos "beneficios extraordinarios muy grandes" y al mismo tiempo "un retraso de la inversión de capital" —porque en el sector cartelizado se "limita" la producción, mientras que en el otro sector la reducción de la tasa de ganancia "atemoriza a los inversores"—; por último "esta contradicción exige su solución, y la encuentra en la exportación de capital" (pp. 256-258)<sup>8</sup>.

Por último, veamos la estrecha relación que hay entre el famoso cártel general de Hilferding<sup>9</sup> y la idea que trasmítia la cita de Engels considerada supra:

"Como resultado del proceso se daría entonces un 'cartel' general. Toda la producción capitalista es regulada por una instancia que determina el volumen de la producción en todas sus esferas. Entonces la estipulación de precios es puramente nominal y no significa más que la distribución del producto total entre los magnates del cartel, de un lado, y entre la masa de los demás miembros de la sociedad, de otro. De ahí que el precio no sea el resul-

tado de una relación objetiva (...) El dinero no juega entonces ningún papel. Puede desaparecer por completo (...) Con la anarquía de la producción desaparece la apariencia objetiva, desaparece la objetividad valorativa de la mercancía, esto es, el dinero. El cartel distribuye el producto (...) De la nueva producción se distribuye una parte a la clase obrera y a los intelectuales, la otra recae sobre el cartel para el empleo que guste. Es la sociedad regulada conscientemente en forma antagonística. Pero este antagonismo es antagonismo de la distribución<sup>10</sup> (...) La tendencia a la creación de un cartel general y la tendencia a la formación de un banco central convergen (...) Así se extingue en el capital financiero el carácter específico del capital (...) Al mismo tiempo se presenta la propiedad (...) contrapuesta directamente a la enorme masa de los desposeídos (...) la organización de la economía social se soluciona cada vez mejor con el desarrollo del mismo capital financiero" (pp. 258-299).

Lenin. Por su parte, Lenin, en su Imperialismo, fase superior del capitalismo, y en la misma vena "cronológica" que Engels, Bernstein y Hilferding, escribe (sin verse obligado a demostrar nada, pues para él concentración y monopolio son una misma cosa): "Hace medio siglo, cuando Marx escribió *El Capital*, la libre competencia era para la mayor parte de los economistas una 'ley natural' (...) Ahora el monopolio es un hecho (...) Los hechos demuestran (...) que la aparición

del monopolio (...) es una ley general y fundamental de la presente fase de desarrollo del capitalismo" (1917, pp. 386-387).

Lenin se remite, pues, a los hechos. Pero para él "el monopolio" es un hecho tan indudable como la "concentración". Sobre este último proceso escribe: "El colosal incremento de la industria y el incremento rapidísimo de concentración de la producción en empresas cada vez más grandes son una de las peculiaridades más características del capitalismo" (p. 382). De esto no cabe, desde luego, ninguna duda; y, como él mismo escribe, "los censos industriales modernos suministran los datos más completos y exactos sobre este proceso" (*ibidem*). Es más, Lenin mismo recoge parte de esta evidencia: "[En Alemania] ¡Menos de una centésima parte de las empresas tienen más de  $\frac{3}{4}$  del total de la fuerza motriz de vapor y electricidad! (...) ¡Casi la mitad de la producción global de todas las empresas del país [en Estados Unidos] se encuentra en las manos de una centésima parte del total de empresas!" (pp. 382-383).

Pero todos esos datos se refieren a la concentración y centralización del capital. Sin embargo, para "demostrar" el monopolio, lo único que encontramos en Lenin es el mismo tipo de pobre argumento pseudo-hegeliano<sup>11</sup> de la transformación (a voluntad) de la cantidad en cali-

dad. Y en Lenin dicho argumento aparece en su forma más cruda, pues a continuación de la última cita mencionada siguen las siguientes palabras: "Y esas 3.000 empresas gigantescas abarcan a 258 ramas industriales. De ahí se infiere claramente que la concentración, al llegar a un grado determinado de su desarrollo, puede afirmarse que conduce por sí misma de lleno al monopolio, ya que a unas cuantas decenas de empresas gigantescas les resulta fácil ponerse de acuerdo entre sí y, por otra parte, la competencia, que se hace cada vez más difícil, o sea, la tendencia al monopolio, nacen precisamente de las grandes proporciones de las empresas. Esta transformación de la competencia en monopolio constituye uno de los fenómenos más importantes –por no decir el más importante– de la economía del capitalismo de los últimos tiempos (...)" (*ibid.*, pp. 383-4; énfasis añadido: DG; véase también, en el mismo sentido, la p. 458).

Inmediatamente, Lenin comienza a citar a Hilferding en apoyo de sus tesis –aunque no le ahorra algunas críticas, como la primera que señala, de ser "ex marxista"–, lo cual es sin duda adecuado desde el punto de vista de ambos, como ya hemos visto. Pero al autor que cita Lenin en primer lugar, ya en el prólogo de su libro, es a J. A. Hobson, cuyo trabajo sobre el imperialismo califica de "la obra inglesa

más importante sobre el imperialismo" (p. 372; y en p. 470 señala que el "marxista" Hilferding ha supuesto "un paso atrás en comparación con el no marxista Hobson"). Sin embargo, hay que aclarar que la posición de Hobson no tiene nada que ver con el simplismo de Hilferding y Lenin, y en muchos puntos es una continuación de los lineamientos establecidos por Marx, e incluso una negación explícita de la interpretación de Hilferding, Lenin y tantos otros teóricos de la idea del monopolio –aunque no nombre expresamente a ninguno de ellos– como una etapa que vendría después del capitalismo competitivo.

Lenin usa mucho del argumento de autoridad, y se remite a bastantes autores que ya habían hablado, en años anteriores, de esta tendencia. Por ejemplo, utiliza una cita de Hermann Levy, en su obra *Monopolios, cárteles y trusts*, como argumento suficiente para concluir que "en el país del librecomercio, Inglaterra, la concentración conduce también al monopolio" (p. 386). Y, por si no estuviera claro, se limita a repetir una y otra vez, a lo largo del libro, el mismo tipo de (falso) argumento: "Hace medio siglo, cuando Marx escribió *El capital*, la libre competencia era para la mayor parte de los economistas una 'ley natural'. La ciencia oficial intentó aniquilar mediante la conspiración del silencio la obra de Marx, el cual había demostra-

do, con un análisis teórico e histórico del capitalismo, que la libre competencia origina la concentración de la producción, y que dicha concentración, en un cierto grado de su desarrollo, conduce al monopolio. Ahora el monopolio es un hecho" (pp. 386-387). Pero es muy significativo lo que añade a continuación: "Los economistas publican montañas de libros en los cuales describen las distintas manifestaciones del monopolio y siguen declarando a coro que 'el marxismo ha sido refutado'" (p. 387). Es interesante porque demuestra así que para los economistas estaba claro que ¡más bien había una relación inversa, y no directa, entre monopolio y teoría de Marx!

De los autores que citamos en este artículo, está claro que Lenin es el más "vulgar" de todos. Y no nos estamos refiriendo aquí a que el libro lo concibiera como un "esbozo popular" (según el título original) –no está de más recordar que también El capital lo escribió Marx como un producto específicamente dirigido a los trabajadores–, sino a la ausencia de auténticos argumentos serios en esta obra de Lenin. Su exposición se limita a enunciar una y otra vez, la misma idea –"la aparición del monopolio (...) es una ley general y fundamental de la presente fase de desarrollo del capitalismo"; y, como fundamento de esta argumentación, tan sólo se refiere a "apariencias" fácticas (contra las que Marx se

manifestó durante toda su vida) además de recurrir a la simpatía política implícita en el lector (como cuando se queja de la "conspiración de silencio" burguesa contra El capital) (1917, p. 387).

Y hecho eso, se pone a vulgarizar repetidamente la idea en muchas variantes diferentes. Por ejemplo, distinguiendo entre el capitalismo "viejo" y el "nuevo": "el nuevo capitalismo vino a sustituir definitivamente al viejo a principios del siglo XX" (*ibid.*; igualmente: p. 407; o p. 415, donde se precisa la fecha de la "transformación": 1897, ó 1900). Este "definitivamente" es bastante literal, según Lenin, como se ve en uno de los puntos que usa en su crítica a la concepción del imperialismo de Kautsky, quien, en su opinión, defiende un "ideal reaccionario" que "arrastra objetivamente hacia atrás, del capitalismo monopolista al capitalismo no monopolista", y esto le parece a Lenin "un engaño reformista" (p. 484). Por otra parte, Lenin repite una y otra vez el mensaje central: "la competencia se convierte en monopolio" (p. 392; véase también: p. 407); y además "el monopolio es todo lo contrario de la libre competencia", y "el imperialismo es la fase monopolista del capitalismo", "¡Y los monopolios han nacido ya precisamente de la libre competencia!" (pp. 458-9, 485)<sup>12</sup>.

Insiste también Lenin en las fronteras temporales entre una y otra fase, repitiendo fórmulas que

parecen concebidas para cumplir una función puramente mnemotécnica en ayuda del lector: "1) Década del 60 y 70, punto culminante de desarrollo de la libre competencia (...); 2) Despues de la crisis de 1873, largo periodo de desarrollo de los cárteles (...); 3) Auge de fines del siglo XIX y crisis de 1900 a 1903: (...) El capitalismo se ha transformado en imperialismo" (p. 389). Y, en general, parece dirigirse a un público totalmente entregado de antemano, como si supiera que cualquier cosa que escriba va a ser creída: "Los cárteles conciernen entre ellos las condiciones de venta, los plazos de pago, etc. Se reparten los mercados de venta. Fijan la cantidad de productos que deben fabricar. Establecen los precios. Distribuyen las ganancias entre las distintas empresas, etc." (ibidem).

Para ello, Lenin no duda en utilizar argumentos tan dudosos como los que usara antes que él el célebre socialista Eugen Dühring, duramente criticado por Marx y Engels por ese motivo. Escribe Lenin: "las relaciones de dominación y la violencia<sup>13</sup> ligada a dicha dominación: he ahí lo típico en la 'fase contemporánea de desarrollo del capitalismo', he ahí lo que inevitablemente tenía que derivarse y se ha derivado de la constitución de los todopoderosos monopolios económicos" (p. 395). Porque, en efecto, a Lenin parece no importarle el ar-

gumento de Marx, de que no son los agentes lo que cuenta para la comprensión del funcionamiento del sistema, sino las estructuras. Para Lenin, los monopolistas parecen ser simplemente "omnipotentes" (p. 398). Y no hay nada como una teoría de esta naturaleza para hacer tambalearse, en el ánimo de muchos lectores, cualquier teoría objetiva que insista en el funcionamiento de leyes sistémicas, independientes de la voluntad de los protagonistas subjetivos de esta historia.

Tampoco duda Lenin en utilizar argumentos puramente contingentes (desde el punto de vista histórico), como también hacia Hilferding y como en cambio denuncia Hobson. Por ejemplo, se remite a hechos que han demostrado luego su falsedad claramente. Por ejemplo, según él, la Bolsa "pasa a la historia" y en su lugar "ha aparecido el nuevo capitalismo" (p. 408). O también, según él, no habría cambio técnico bajo el monopolio: "En la medida en que se fijan, aunque sea temporalmente, precios monopolistas, desaparecen hasta cierto punto las causas estimulantes del progreso técnico y, por consiguiente, de todo progreso, de todo avance (...)" (p. 470). O bien se remite a hechos que parece presentar como novedades, pero que ya están analizados por Marx en *El capital* (por ejemplo, las primas que obtienen los financieros por las nuevas emisiones

de acciones: p. 424; o la referencia que hace Sweezy, 1942, p. 285, a la Gründergewinn, o “ganancia del promotor” de Hilferding).

O se trata de hechos que se encuentran más fácilmente en realidad en la fase que él llama “competitiva” que en la “monopolista” (por ejemplo, el “capital invertido en el extranjero” por Inglaterra, Francia y Alemania, creció más deprisa, en contra de su propia argumentación, en el periodo 1862-1872, que en el mucho más largo de 1872-1914: datos de la tabla que recoge en la p. 432). Lenin usa incluso hechos que contradicen su argumento, pero que sin embargo presenta como si no fueran problemáticos desde su propio punto de vista (por ejemplo, en la p. 449 reconoce que “la competencia con que ahora tropieza Inglaterra en el mercado mundial por parte de Alemania, Norteamérica y Bélgica” ha venido a sustituir a su anterior monopolio industrial; y en la p. 468: “Donde el capitalismo crece con mayor rapidez es en las colonias y en los países de ultramar. Entre ellos aparecen nuevas potencias imperialistas (el Japón)”.

Mención aparte merece este otro argumento, que sólo mencionaremos aquí de pasada. Al escribir:

“El ‘capital financiero no quiere la libertad, sino la dominación’, dice con razón Hilferding” (p. 455).

Se suma a este autor en conceder tácitamente el argumento liberal del contrincante, que, con un poco de astucia, podría replique: “¿Entonces, el viejo capitalismo sí quería la libertad, y no la dominación, en contra de lo que decía Marx?”.

Y, por último, esto también quiere decir, según Lenin (aunque lo exprese de manera implícita), que la ley del valor ya no rige en las nuevas condiciones.

### 3. LA TRADICIÓN MARXISTA QUE SWEEZY HA MANTENIDO VIVA HASTA EL PRESENTE

En realidad, esta teoría de Lenin fue seguida después por todos los leninistas, pero también por muchos marxistas no leninistas, e incluso por muchos autores no marxistas. Entre los marxistas que han seguido después esta línea interpretativa, citaremos brevemente varios ejemplos. Por ejemplo, Natalie Moszkowska (1929), basándose igualmente en Hilferding (1910), asegura: “Ante todo sea dicho que Marx tuvo ante sus ojos el estadio más o menos puro del capitalismo competitivo. En la actualidad se impone cada vez más el capitalismo monopolista. En el capitalismo monopolista la tasa de ganancia ya no es la misma en las distintas esferas de la producción” (pp. 10-11).

Por su parte, el marxista inglés John Strachey, luego transformado en keynesiano, escribe que "la sociedad capitalista de 1955 es algo muy diferente de lo que era hace 100 años (...) o inclusive de lo que era hace 50 años" (1956, p. 17). No se estaba dando cuenta de que este argumento podría también servir para justificar lo contrario de lo que él sostiene, ya que si el paso de medio siglo bastaba para "probar" la transformación del capitalismo competitivo en capitalismo monopolista, el nuevo medio siglo transcurrido entre principios del siglo XX y la redacción de su libro debería haber llevado al capitalismo a transformarse en otra cosa.

Y Maurice Dobb (1962, 2<sup>a</sup> ed. de Dobb 1945) habla de los "desarrollos de lo que ha dado en llamarse Capitalismo de Estado o Capitalismo monopolista de Estado, en buena medida novedosos en cuanto a cantidad y calidad", y añade que el segundo término fue "empleado por Lenin para designar ciertos desarrollos sobrevenidos durante la primera guerra mundial; por ejemplo en 1921, cuando incitó a estudiar especialmente 'el capitalismo de Estado de los alemanes' (artículo sobre el Impuesto en Especie, 21 de abril de 1921)" (p. 455). El sentido histórico de Dobb le lleva a matizar, y en la matización aparece otro tema característico del marxismo tradicional: la lucha de clases: "resulta inconcebible que estas tendencias al capitalismo

de Estado introduzcan, per se, un cambio radical, ya sea en el carácter del Estado o en el sistema prevaleciente de relaciones sociales (como han supuesto algunos). Propiciar tal posibilidad significa adoptar un punto de vista puramente superficial (...) Pero ello no significa que tales desarrollos del capitalismo de Estado no puedan modificar, en este o en aquel sentido, el funcionamiento del sistema económico. En ciertos aspectos lo modificaron evidentemente. Pero el grado y el sentido de ese cambio dependerán, esencialmente, de la correlación de fuerzas sociales y, en especial, del poderío político y económico del movimiento obrero" (*ibid*, pp. 456-7).

En ello no hay más paradoja de la que existe en el hecho de que en Lenin se pueda apreciar la influencia, no sólo del marxista Hilferding y del "institucionalista" Hobson (véanse Green 1987, Clarke 1987, Samuels 1987), sino así mismo la de muchos otros economistas burgueses preocupados con los monopolios y el imperialismo, por no hablar de la presencia de los lugares comunes más corrientes en todos los medios más conocidos de la prensa financiera de Estados Unidos y Alemania (que, según los interesantes artículos de Cain 1985, Etherington 1983, Willoughby 1995, y McDonough 1995, fue lo que, en definitiva, más influyó de hecho en el contenido del libro de Lenin).

Como conclusión provisional, podemos decir ya que la identificación llevada a cabo por Lenin –entre imperialismo, o “capitalismo de nuestra época”, y capitalismo de los monopolios, o fase monopolista del capitalismo– ha sido probablemente el factor más influyente en el hecho de que, aun hoy en día, en muchos ámbitos, prácticamente se asimile el significado de esos dos términos. Un partidario de estas tesis, bien cercano a Sweezy, por cierto, ha señalado que “los marxistas han usado varios nombres para esta nueva fase del capitalismo desde que hizo su aparición: capitalismo financiero, imperialismo, neocapitalismo, capitalismo tardío”, pero que lo esencial es que “el modelo atomizado y competitivo de capitalismo [...] ya no es hoy el modelo de capitalismo” sino que “ha sido desplazado por una estructura substancialmente diferente” (Braverman 1974, p. 251). Pero hay que hacer notar igualmente que muchos otros marxistas, en especial rusos y cubanos, dan hasta tal punto por sentada la existencia del capitalismo monopolista, y se basan en una terminología tan consolidada, que se refieren a la fase anterior del capitalismo simplemente como “capitalismo premonopolista” o “fase premonopolista del capitalismo” (véase, por ejemplo, Rymalov 1983, pp. 36 y 32), alegando que en la época de Marx y Engels, “como es natural, ellos no podían prever que el capitalismo pasaría a una fase superior

de su desarrollo, pero advertían con genial perspicacia [...] una tendencia a la monopolización” (ibid., p. 40).

En realidad, la popularidad de la teoría del imperialismo ha llegado a ser tan grande entre los autores contemporáneos que incluso autores no marxistas, como Albert Hirschman (1981), tras escribir que Hegel tuvo “una teoría económica del imperialismo, mientras que Marx no la tuvo”, se muestra tan convencido de la necesidad de adoptar una teoría así, que llega a criticar a Marx por no haber sabido aprovechar la teoría de Hegel que, en opinión de Hirschman, tendría que haber continuado Marx –y que Hirschman considera “muy similar a las ideas expuestas ochenta o noventa años más tarde por J. A. Hobson y Rosa Luxemburgo”. La teoría de Hegel consiste, según Hirschman, en los siguientes elementos: “1) la creciente desigualdad de la distribución del ingreso; 2) como resultado de lo anterior, la deficiencia temporal o permanente del consumo en relación a la producción, y 3) en consecuencia, la búsqueda de nuevos mercados externos por parte del país capitalista avanzado en países que todavía no hayan sido ‘abiertos’ por la empresa capitalista” (pp. 213-216).

Por su parte, Sweezy –en quien pronto nos centraremos–, tras citar profusamente a Hilferding, se muestra parcialmen-

te de acuerdo con todo lo que llevamos dicho. No en vano argumenta, con la teoría neoclásica, como veremos, que "la producción total de equilibrio es más pequeña y el precio de equilibrio es más alto cuando se introducen elementos de monopolio". Sin embargo, aunque está de acuerdo en que "no se ha descubierto ninguna ley medianamente general del precio de monopolio porque no existe ninguna", matiza que, aun así, es posible "partir de la teoría del valor (o del precio de producción) como base, y analizar la índole, si no la amplitud, de las modificaciones que el monopolio trae consigo" (1942, p. 298).

De hecho, casi medio siglo después, Sweezy (1987) describía magníficamente la historia de esta idea del "capitalismo monopolista" a partir de sus orígenes. Señala que, tras Hilferding, las dos figuras fundamentales en este ámbito fueron Lenin y el polaco Michal Kalecki. Éste, que estaba elaborando en Polonia lo esencial de su modelo económico en la misma época en que E. Chamberlin, J. Robinson y R. Burns trabajaban sobre competencia imperfecta o monopolista, coincidía básicamente con las investigaciones contemporáneas de Keynes. Sin embargo, había entre estos dos últimos autores dos diferencias básicas: el análisis de la distribución desde un punto de vista clasista, y –lo que nos interesa más aquí– el papel concedido al monopolio por las

dos teorías (mucho mayor en Kalecki).

En realidad, lo que Kalecki (1938) hizo –y luego Sweezy repitió– fue en gran medida combinar dos tópicos de la economía marxista posterior a Marx –la teoría de la concentración y centralización del capital (interpretada a la manera de Engels, Hilferding y Lenin) y los esquemas de reproducción del segundo volumen de *El Capital* (a la manera de Rosa Luxemburgo)–, para llegar a la conclusión de que "el monopolio aparece profundamente enraizado en la naturaleza del sistema capitalista". Y de ello derivó, como corolario, la afirmación de que "un mundo en el que el grado de monopolio determina la distribución de la renta nacional es un mundo muy alejado de las pautas de la libre competencia".

La relación de Kalecki con la teoría de Marx es bastante particular. Kowalik señala que "en los años treinta los marxistas no aprobaron la obra de Kalecki" (1970, p. 16), lo cual sólo sorprende parcialmente, si se tiene en cuenta que "Kalecki era bastante alérgico a la teoría del valor-trabajo, y también al marxismo dogmático" (Laski 1987, p. 10). Por su parte, su discípulo J. Steindl aclara la relación de Kalecki con la teoría de Marx por medio del siguiente comentario: "En una ocasión hablaba con Kalecki sobre las crisis del capitalismo. Ambos, como la mayoría de los socialistas, dábamos

por supuesto que el capitalismo estaba amenazado por una crisis de existencia [...] pero a Kalecki no le convencían las razones que daba Marx para explicar por qué debía desarrollarse esta crisis", por lo que, tras preguntarse si tendrían que ver con el monopolio, "me sugirió trabajar sobre este problema", de forma que "era un problema muy marxista, pero mis métodos de análisis eran keynesianos" (Steindl 1984)<sup>14</sup>. Sweezy ha escrito que su libro conjunto con Baran, *El capitalismo monopolista*, es una versión sencilla de "una línea de pensamiento que se origina en Michal Kalecki y alcanza su máxima expresión en [...] *Maturity and Stagnation in American Capitalism*" [la obra de Steindl] (Sweezy 1981, p. 2).

Pero aparte de Kalecki, Steindl y el propio Sweezy, otros desarrollos de la idea del "capitalismo monopolista" pueden encontrarse en autores tan distintos como Bujarin (1915), Strachey<sup>15</sup> (1933 y 1956), Baran (1957), Baran y Sweezy (1966), Eaton (1966), Sherman (1968), Braverman (1974), Magdoff<sup>16</sup> (1978), Cowling (1982), Cowling y Sugden (1987), Sweezy (1991), Sweezy y Magdoff (1992)<sup>1</sup>. Baran y Sweezy escriben, sin embargo, que ninguno de los continuadores de Marx "intentó explorar las consecuencias del predominio del monopolio en los principios del funcionamiento y en las 'leyes del movimiento' de la subya-

cente economía capitalista. Ahí, *El Capital* de Marx continúa su reinado supremo [...] Creemos que ha llegado el momento de remediar esta situación [...] no podemos contentarnos con remendar y enmendar el modelo competitivo que sostiene su teoría económica. Debemos reconocer que la competencia, que fue la forma predominante de las relaciones de mercados en el siglo diecinueve, ha cesado de ocupar tal posición, no solamente en Inglaterra sino en todas partes del mundo capitalista"<sup>18</sup>.

Por su parte, Dutt amplía aun más esta corriente hasta abarcar a Dobb, Sherman y Sylos-Labini, y la enfrenta a una segunda tradición marxista, opuesta a la idea del "capitalismo monopolista", que, siguiendo también a Lenin y a Varga, estaría representada por Shaikh (1978, 1982), Weeks (1981), Clifton (1977, 1983) y Semmler (1982, 1984) (véase Dutt 1987, pp. 59-60). Frente a ambas interpretaciones de la teoría marxista de la competencia y el monopolio –"el punto de vista de la tasa de beneficio uniforme de la competencia clásica, que implica un enfoque de precios de producción, y el punto de vista del poder de monopolio"–, Dutt sugiere lo que él considera una tercera vía. Para ello, dice basarse también en el Marx de Miseria de la filosofía, y pretende "desarrollar un modelo que sintetice el sistema sraffiano de precios de producción y la teoría del poder de

monopolio de Kalecki-Steindl” (*ibid.*, pp. 55 y 70). Pero, en realidad, lo único que hace Dutt es añadir al modelo de Sraffa la teoría de que el exceso de capacidad puede existir en equilibrio y que las empresas fijan los precios por la vía de añadir un margen por encima de los costes<sup>19</sup>.

Como una extensión adicional de esta literatura, añadamos que, siguiendo a Lenin y Stalin, muchos marxistas de Moscú, París, La Habana o Nueva York han desarrollado posteriormente un concepto adicional —el “capitalismo monopolista de Estado” (CME)<sup>20</sup>— a partir del ya analizado “capitalismo monopolista”. Según Rindina y Chérnikov, “el sistema del capitalismo monopolista de Estado es el nivel de desarrollo de los procesos monopolistas de Estado en que el mecanismo único que resulta de la ensambladura de los monopolios con el Estado llega a ser la fuerza dominante de la economía capitalista”; y añaden que “Lenin argumentó la conclusión de la transformación del capitalismo monopolista en capitalismo monopolista de Estado como una tendencia y regularidad fundamental del desarrollo del imperialismo” (Rindina y Chérnikov 1975, pp. 221-222). Por su parte, el cubano Del Llano, que se refiere, como Rymálov, al “capitalismo premonopolista” para nombrar lo que otros denominan capitalismo de *laissez faire*, o competitivo, o decimonónico, etc., matiza a los

autores soviéticos citados al afirmar que “el capitalismo monopolista de estado no constituye una nueva fase del modo capitalista de producción” (Del Llano 1976, p. 247). Aunque, acto seguido, también cita a Lenin para argumentar que “el capitalismo, que en su desarrollo se ha transformado en imperialismo, es decir, en capitalismo monopolista, se ha convertido bajo el influjo de la guerra en capitalismo monopolista de Estado” (citado en *ibid.*, p. 248). Según Del Llano, la idea del capitalismo monopolista de Estado estaba en el programa del PCUS, donde podía leerse que el mismo “constituye la fusión de la fuerza de los monopolios con la fuerza del Estado en un mecanismo único con vista al enriquecimiento de la burguesía, aplastar al movimiento obrero y la lucha de liberación nacional, salvar al capitalismo y el desencañamiento de guerras de agresión” (*ibid.*, p. 253).

También el americano V. Perlo dedica un capítulo de su libro al CME, donde señala que “las principales formas del capitalismo monopolista de Estado son: los gastos del Estado en bienes y servicios; las empresas públicas y semipúblicas; la investigación y desarrollo públicos para la industria y la agricultura; los subsidios a industrias o empresas particulares; las medidas tendentes a moderar el ciclo económico, estimular el crecimiento económico y mantener controlada la

inflación, el endeudamiento y otros factores negativos; la ayuda financiera al capital monopolista [...]; las acciones estatales para incrementar la tasa de explotación [...]; las medidas para facilitar la expansión de las empresas de los EE.UU. en el exterior y para proteger sus propiedades [...]; la lucha contra los países socialistas y contra los países con políticas avanzadas de liberación nacional; la movilización pública para la guerra y para las reconstrucciones y ajustes postbélicos; y las instituciones y actividades capitalistas-monopolistas de Estado multinacionales" (1988, p. 256).

Pero quizás el trabajo más conocido sobre el CME sean los dos volúmenes del Tratado redactado por "los colaboradores de la Sección Económica del Comité Central del Partido Comunista Francés y de la revista *Économie et Politique*" (véase Bocvara 1974, p. 13). Sus autores, tras señalar que "un análisis científico de la evolución del capitalismo nos lleva a distinguir tres etapas fundamentales: la etapa primitiva o manufacturera, la etapa clásica o de libre competencia, y la etapa monopolista o imperialista" (vol. I, p. 20), y tras encontrar en Lenin el origen del concepto, caracterizan así al CME: "Si la financiación pública, el sector público y el consumo del Estado y la planificación monopolista son rasgos distintivos del capitalismo monopolista de

Estado, la militarización de la economía, la violencia ideológica y política, el reagrupamiento de las fuerzas reaccionarias y las tendencias al autoritarismo político, también caracterizan fundamentalmente el capitalismo monopolista de Estado" (p. 25).

Por su parte, en el capítulo VII, sobre "Los rasgos actuales del sistema imperialista", los autores se refieren al "Neocolonialismo y movimiento de liberación nacional" señalando que "el capitalismo monopolista de Estado, fase última del imperialismo, forma un sistema de conjunto con el 'centro' –las metrópolis imperialistas– y la periferia –los países cuyos pueblos persiguen a través de la lucha la independencia completa" (vol. II, p. 133).

#### 4. LA CONCEPCIÓN DE PAUL SWEETZY EN DETALLE

Lo que diremos aquí tiene que ver con la cuarta y última parte<sup>21</sup> del célebre libro de Sweezy (1942), que está dedicada íntegramente al "Imperialismo", y con el libro conjunto de Baran y Sweezy, *El capital monopolista*, publicado en 1966. Conviene, sin embargo, empezar haciendo referencia a un problema mucho más general, que tiene que ver con la amplia tradición de tomar a cualquier autor que se declara seguidor de Marx como candidato adecuado para llenar las lagunas del análisis de Marx (a la hora

de completar la obra de éste). Al comienzo de la cuarta parte de (1942), Sweezy aplica esta misma manera de ver las cosas a una cuestión diferente (como es la concepción del Estado en Marx).

Y esto puede servir para entender mejor el método característico de Sweezy y de los demás autores que se critican en este artículo: "Como en el caso de las crisis, Marx no elaboró nunca una teoría del estado sistemática y formalmente completa (...) Se sigue que no hay que pensar en un buen resumen de sus opiniones. En vez de esto intentaré presentar un tratamiento teórico sumario del estado que sea consecuente con las numerosas observaciones dispersas de Marx sobre el asunto y que, al mismo tiempo, provea el suplemento necesario al cuerpo principal de principios teóricos que se refieren al desarrollo del sistema capitalista" (1942, pp. 265-6). No se trata de afirmar que la teoría de Marx sobre el Estado, o sobre cualquier otra cosa, ha de estar necesariamente acabada, por definición. Pero sí, de resaltar que la práctica habitual a este respecto no es muy recomendable. No extraña que, en nota al pie, Sweezy se remita a los "escritos marxistas más importantes sobre el estado", entre los que cita obras de Engels, Lenin, Rosa Luxemburgo y S. H. M. Chang, como si fuera indiscutible que cualquiera de ellos se

puede utilizar para "completar" a Marx, a juicio de cada usuario particular.

Al abordar esta cuestión, la actitud intelectual que nos parece necesaria tiene que ser, sin embargo, muy diferente. Y como ya ha sido expresada por otros estudiosos de Marx, nos limitaremos aquí a citar un pasaje en la que dicha actitud queda claramente expuesta, rogando al lector que la contraponga y compare varias veces con la actitud contraria: "Es un hecho que a la hora de estudiar el pensamiento de Marx, casi todo el mundo se vale (de manera central o suplementaria) de modos y recursos que se considerarían inadmisibles para estudiar a Kant, Hegel o Aristóteles. Esta discriminación de procedimiento está basada en la convicción (expresa o tácita, o incluso verbalmente negada) de la 'especificidad' del marxismo (...) Especificidad que sería debida al presunto carácter, que el marxismo tendría, de 'expresión' de 'una praxis histórica' (...) Es claro que esta (digámoslo benignamente) irregularidad antifilológica (...) aparece como fundamentada en el mencionado supuesto de que aquí no valen las reglas de la filología, porque ésta es la ciencia de los textos y aquí no se trata de textos, sino de 'un movimiento real'. En ello se mezcla evidentemente un cierto desprecio por los 'meros textos', debido sin duda a que tanto fracaso histórico 'real', aún no ha sido

suficiente para convencer a cualquiera de que textos, palabra y letra, sean de Marx, de Aristóteles o de Hegel, de Sófocles o de Hölderlin, son, a fin de cuentas, lo más precioso que la humanidad posee, lo que, por encima de cualquier cosa, no debe ser corrompido" (Martínez Marzoa, 1983, pp. 11-12).

Esta diferencia de actitud "metodológica" tiene consecuencias muy importantes para la diferencia de planteamientos en el terreno sustantivo. Por eso, antes de pasar a la cuestión que de verdad nos ocupa, daremos un ejemplo más sobre la cuestión del Estado, o de "la forma de gobierno", como la llama Sweezy en este primer capítulo de la parte cuarta de (1942). Como Sweezy quiere criticar aquí a los "revisionistas" del marxismo, les imputa la siguiente diferencia con Marx: "(...) debemos insistir en que los revisionistas, sosteniendo la opinión contraria, de que el socialismo puede sustituir gradualmente al capitalismo por los métodos de la democracia capitalista, en realidad abandonan totalmente la posición de Marx" (p. 277). Pero si Sweezy critica este "gradualismo" revisionista, nosotros podemos hacer lo mismo con el liberalismo inconsciente que refleja la posición de Sweezy. En efecto: no creemos que en Marx fueran mínimamente compatibles la existencia de una auténtica democracia con la existencia del capitalismo; por tanto,

cuando Sweezy escribe lo contrario<sup>22</sup>, debemos resaltar que se trata de una posición que no puede confundirse con la de Marx.

Pero vayamos ya a la cuestión de la competencia y el monopolio. A este respecto, son significativas de su punto de vista las siguientes palabras, que tomamos como punto de partida: "Hemos supuesto (...) un sistema capitalista cerrado y de competencia libre. En realidad, el capitalismo de hoy no es ni cerrado ni de libre competencia" (p. 279).

Al igualar economía "cerrada" y "de libre competencia" con lo que no parecen ser sino supuestos simplificadores del análisis teórico, sólo admisibles como primera aproximación, Sweezy ya deja entrever que lo que sucede en realidad es que interpreta la concepción de la libre competencia en Marx como si fuera lo mismo que la concepción neoclásica de la "competencia perfecta" que él mismo estudió en su época de estudiante de Licenciatura en Harvard (en torno a 1930). Pero esta igualdad sólo existe en su imaginación. En realidad, el análisis que hace Sweezy de estas cuestiones sigue siendo completamente neoclásico en muchos puntos, y lo siguió siendo, en esencia, durante toda su vida. Lo único que lo distingue del análisis de los neoclásicos convencionales es que utiliza casi siempre un lenguaje y unas categorías que proceden de Marx y del marxismo. Así, por ejemplo,

explica que “las tendencias del capitalismo que conducen al abandono de la libre competencia” son “el aumento del capital constante” (concepto, éste, que sólo tiene sentido en el contexto de la teoría de Marx), y el “aumento de la porción fija del capital constante”, tendencias éstas que a su vez conducen a “un alza en el volumen medio de la unidad productiva” (p. 280).

Sin embargo, la sustitución de las ideas de técnica, máquina y mecanización, centrales en el pensamiento de Marx, por las ideas neoclásicas de “tamaño” de la empresa y “escala de producción”, es algo típico de esta última escuela. Por otra parte, Sweezy cita a Marx, pero lo hace engañosamente (no sabemos si consciente o inconscientemente, pero en cualquier caso induciendo a error). Afirma que, según Marx, “el factor primordial y básico en la centralización se encuentra en la economía de la producción en gran escala” (p. 281); pero una cosa es eso (que es cierto), y otra dar a entender que la (gran) escala es lo que define sin más el monopolio (esto es falso y no aparece en Marx).

Sweezy se apoya en una cita de Engels (en la cuarta edición alemana del libro I de *El capital*) para defender que “el fin de la centralización en cualquier rama de la industria se alcanza cuando sólo queda una firma” (p. 282). Y con estas citas de autoridad y el argumento de la supuesta “evidencia de hecho”, tampoco él se ve obligado a justificar la tesis del monopolio: “es un corolario obvio (...) la sustitución progresiva de la competencia entre un gran número de productores por el control monopolista o semimonopolista de los mercados por un número menor” (p. 283). A continuación se remite a su autoridad principal, que no es otra que Hilferding: “La teoría marxista de las corporaciones fue elaborada y ampliada por Rudolf Hilferding” (p. 284)<sup>23</sup>. Las únicas pruebas que se ve obligado a dar no se refieren al monopolio en sí, sino a dos monografías que en su opinión demuestran (para el caso de los Estados Unidos) que sólo “una parte” de los capitalistas controla el conjunto del “capital productivo” (lo cual no es evidentemente lo mismo): se trata de las Monografías 29 y 30 editadas por un organismo donde él mismo trabajó en aquella época: el TNEC (Temporary National Economic Committee). Se trata de las tituladas (según la edición en español de Sweezy, 1942): La distribución de la propiedad en las 200 corporaciones no financieras más grandes, y Registro de posesión de acciones en 1710 corporaciones con valores cotizados en una bolsa nacional de valores.

Otro argumento implícito en Sweezy (y quizás en otros autores) es un argumento de tipo “funcionalista”: el capitalismo competitivo debía terminarse

“porque no favorecía a nadie” la existencia de una “competencia a muerte” (p. 289), que es lo que otros llaman competencia “a cuchillo”. También es falso lo siguiente: “Marx terminó sus escritos antes de que empezara el movimiento de las combinaciones y, en consecuencia, no dejó ningún análisis del mismo en los tres volúmenes de *El capital*; no se trata de eso, sino que para Marx esos procesos no tenían la significación que han adquirido en la economía convencional (véase lo que se dice en el Apéndice II.2 sobre Milton Friedman) y en el marxismo vulgar. Lo que sí es cierto es que Sweezy sigue tanto a Hilferding como a Lenin; de éste por ejemplo toma hasta el adjetivo (“definitiva”) con el que califica la sustitución de la competencia por el monopolio: “La libre competencia, que había sido la norma dominante (aunque, por supuesto, no exclusiva) del funcionamiento del mercado capitalista, fue definitivamente reemplazada por el monopolio en grados diversos, también como norma dominante” (p. 292). Pero para él es también claro que el objetivo es “eliminar” o “abolir” la competencia; sólo que añade una precisión adicional: “La competencia de índole peligrosa es por lo general efectivamente abolida cuando algo así como de las tres cuartas partes a las cuatro quintas partes de una industria dada están en manos de pocas grandes compañías” (pp. 292, 294).

En la formación de los precios monopolistas, Sweezy también sigue de cerca de Hilferding: los productores monopolistas no sólo “tienen poder bastante para limitar la oferta” y para “fijar los precios”, sino que es “imposible determinar teóricamente y en un grado de generalidad provechoso a qué nivel serán fijados los precios” (p. 297). Lo último significa, en su opinión, que los intentos de la teoría ortodoxa de establecer leyes objetivas del precio de monopolio son y serán siempre intentos frustrados: “no se ha descubierto ninguna ley medianamente general” porque lo único que hay y puede haber en este campo es “un catálogo”, o “labyrintho” de “casos especiales” (pp. 298-299). Sin embargo, Sweezy se muestra de acuerdo, sin rubor, con la idea principal de los neoclásicos: “la producción total de equilibrio es más pequeña y el precio de equilibrio es más alto cuando se introducen elementos de monopolio” (*ibidem*), lo cual es absolutamente falso, como se demuestra en el Apéndice II.1.

También sigue Sweezy a Hilferding en la cuestión de la formación de las tasas de ganancia. La “ganancia extra del monopolio” se obtiene a costa de “otros miembros de la sociedad” que habrán de soportar la “transferencia” de una parte de su valor hacia el sector monopolista. Esos otros sectores perjudicados podrán ser los otros capitalistas (no monopolistas) o los obreros. Pero lo importante es

que “la tendencia a la igualdad de tasas de la ganancia, que es un rasgo característico del capitalismo de competencia, es así doblemente quebrantada por el monopolio” (p. 300). Esto se debe a lo que se traduce en su libro como “obstáculos” al libre movimiento del capital, que es exactamente lo que la literatura convencional sobre Economía (u Organización) Industrial llama “barreras” de entrada (y salida).

Por eso, Sweezy sigue asimismo a Hilferding en su tesis de la “propagación”: “la combinación se propagará en círculos concéntricos desde cualquier punto de origen dado”; y aunque el proceso operará “en forma muy desigual”, el resultado siempre será una “jerarquía de tasas de la ganancia” (pp. 300-301). Sin embargo, aquí alcanza Sweezy el culmen de su dependencia teórica respecto a la noción neoclásica de la “escala”, ya que presenta las tasas de ganancia como una función exclusiva del tamaño empresarial: las tasas de ganancia sectoriales “van de la más alta en las industrias de producción en gran escala (...) a la más baja en las industrias de producción en muy pequeña escala (... )” (p. 301). Sin embargo, una novedad de Sweezy es la idea de que la inversión “debe guiarse más bien” por la tasa de ganancia “marginal” que por la ganancia media (p. 302).

Pero, lamentablemente, Sweezy no sigue a Hilferding en una

idea que éste avanza y que está en pleno acuerdo con la idea de Marx: la idea de que los costes de circulación (compra, venta, etc.) “ibán en descenso” en términos relativos. Esta conclusión le parece a Sweezy, sin embargo, “desgraciada” (p. 309), y por ello prefiere citar aquí un trabajo del Twentieth Century Fund –¿Es la distribución demasiado costosa? (1939)– en el que se asegura que ésta se lleva “59 centavos de cada dólar del consumidor” (p. 310). Y esto le sirve para defender todo lo contrario que Hilferding en este punto (que será desarrollado bastante en Baran y Sweezy, 1966), y para concluir en el “crecimiento desproporcionado de la esfera distributiva”, curiosamente junto a otro de los motivos centrales de interés de la Teoría crítica frankfurtiana: el crecimiento de la llamada “nueva clase media” (p. 312).

En cuanto a otra de las razones que da Sweezy para considerar superada la teoría laboral del valor en el capitalismo monopolista, encontramos un argumento que es tan antiguo como el propio David Ricardo, que ya en 1817 había señalado lo mismo que él: a saber, que en el ámbito internacional las cantidades relativas de trabajo no regulan supuestamente los precios relativos, porque en este ámbito no hay “libre movilidad del trabajo” ni tampoco se da la condición de “la misma fuerza de trabajo homogénea” (p. 317). Aquí no

sólo ignora Sweezy que Marx se refiere siempre al trabajo abstracto, que por definición es homogéneo, sino que llega incluso a defender, de forma totalmente contradictoria, que en condiciones competitivas se igualan no sólo las tasas sectoriales de ganancia sino también las tasas de plusvalor de los sectores (algo que, por definición, es imposible<sup>24</sup>) (*ibidem*).

Por otra parte, es una pena que, así como Sweezy sabe distinguir "dos" políticas económicas, y no una sola, en el periodo competitivo –afirma que tanto la de "librecambio" como la "de protección" fueron políticas aplicadas de hecho–, no fuera capaz de advertir que ambas políticas son asimismo posibles en el capitalismo del siglo XX o del XXI. Aquí sigue Sweezy nuevamente a Hilferding y Lenin, y atribuye (erróneamente) a las grandes empresas (o al Estado que las representa) la necesidad de aplicar una política que sólo podría ser, en su opinión, proteccionista. Para convencerse de que esto es falso, basta con advertir cómo la protección arancelaria media ha ido bajando, década a década, a lo largo de las últimas siete décadas en todos los países capitalistas. Pero Sweezy concluye en su libro que "el capital monopolista exige tarifas [sic por 'aranceles']"; y que "este hecho por sí solo significa un cambio fundamental en el carácter del proteccionismo, bien descrito por Hilferding" (p. 328).

Pero, a pesar de todo lo dicho, Sweezy tampoco tiene inconveniente en definir el imperialismo, en el plano internacional, como el ámbito de "una dura rivalidad en el mercado mundial", la que conduce alternativamente a la competencia a muerte y a combinaciones monopólicas internacionales" (p. 337). Insiste en que, en este plano internacional, la tendencia nacionalista y militarista da paso a una política de crecientes gastos de defensa, pero insistiendo en una idea, luego desarrollada en Baran y Sweezy (1966), de que "los gastos militares desempeñan la misma función económica que los gastos de consumo", y en particular "sirven para contrarrestar la tendencia al subconsumo" (p. 339). Por el contrario, en otro rasgo neoclásico, Sweezy afirma que "paradójicamente, la acción sindical tiende a intensificar la tendencia al subconsumo", y la razón de esto no es otra que el hecho de que el poder de los sindicatos, aunque "impide al ejército de reserva ejercer toda su influencia depresiva sobre los salarios", no sea suficiente para evitar que el desempleo aumente y que bajen las rentas de los trabajadores (pp. 343-344).

A su vez, Sweezy da la razón a Lenin, contra Hilferding, en su defensa de la tesis de que el monopolio no significa una organización creciente de la producción, ni la supresión de la "anarquía de la producción", sino todo

lo contrario: "Realmente el monopolio intensifica la anarquía de la producción capitalista" (p. 348). También apoya a Lenin (y por tanto se ubica frente a Kautsky) en la idea de que no es posible el advenimiento del socialismo en un contexto pacífico: "Hasta ahora el socialismo ha venido al mundo como resultado de un trastorno revolucionario y ha afianzado su posición sólo después de una cruenta guerra civil desatada por sus enemigos" (p. 386). Por último, se suma a Lenin y a Stalin en la idea de que "el socialismo puede ser edificado en un solo país", si bien resalta que "su permanencia está asegurada sólo cuando el socialismo ha triunfado en escala internacional" (pp. 387-8). Y, en una perspectiva muy 1942, Sweezy reserva su última cita al camarada Stalin, para probar "por qué no puede esperarse que la transición al socialismo sea pacífica" (p. 396).

## 5. LA CONTRIBUCIÓN DE BARAN Y SWEEZY (1966)

Si el libro de Sweezy (1942) termina con cierto sabor estalinista, como típico de la época que era, hay que decir que también el libro conjunto de Baran y Sweezy es hijo de su tiempo. En 1966, el mundo occidental estaba bajo la influencia de la revolución cubana (ocurrida en 1959) y a su vez preparándose ya para

lo que sería la época de Mayo del 68 y de la enorme contestación juvenil contra la guerra de Vietnam. Son en definitiva los años de formación de la economía radical estadounidense, y no debe olvidarse que se ha considerado a Sweezy como el principal patriarca fundador de esta corriente. El libro que analizamos a continuación data de 1966; y aparece dedicado, muy en sintonía con los tiempos, al Che Guevara<sup>25</sup>, y con un prefacio en el que Sweezy (ya que Paul Baran había muerto en 1964) se propone explicar, a todo el que ignore qué es el capitalismo monopolista –el libro arranca con una cita de Robert F. Kennedy en el New York Times, en la que éste cuenta su ignorancia al respecto– el contenido de esa expresión.

Ya en la introducción del libro se explica que la laguna de Marx tienen que ser "remediada", o bien "remendada y enmendada", pues no es buena cosa que "el análisis marxista del capitalismo aún descans[e] en último análisis en el supuesto de una economía competitiva" (pp. 9-10). Ya sabemos que nuestros autores afirman expresamente que Marx reconoció "la fuerte tendencia hacia la concentración y centralización del capital", pero que fue incapaz de hacer lo mismo con el monopolio, al que más bien consideraba como "un remanente del pasado feudal y mercantilista" (p. 9)<sup>26</sup>. En la misma introducción, Baran y Sweezy dan un

paso más en su asimilación creciente de las teorías neoclásicas de la competencia imperfecta, al señalar que ahora van a dar un nuevo sentido a su propia terminología, de forma que “en todo este libro (...) usaremos el término ‘monopolio’ para incluir no solamente el caso de un solo vendedor de una mercancía para lo cual no hay sustitutos, sino también el caso mucho más común del ‘oligopolio’, es decir, pocos vendedores que dominan los mercados de productos que son más o menos sustitutos satisfactorios de uno u otro” (p. 11).

Por otra parte, la supuesta falta de análisis del mundo subdesarrollado por parte de Marx es calificada ahora de “omisión”; y ambos se atreven ya a plantear abiertamente las divergencias entre su modelo y el modelo de Karl Marx: “La iniciativa revolucionaria contra el capitalismo, que en los días de Marx correspondió al proletariado de los países avanzados, ha pasado a manos de las masas empobrecidas de los países subdesarrollados” (pp. 11, 13). Además, los dos autores se proponen completar el análisis económico de Marx con el análisis de los elementos “superestructurales” de la sociedad capitalista, pues el capitalismo monopolista es un tipo de sociedad en el que puede ser importante el “funcionamiento de ambos” elementos: “los fundamentos y la superestructura” (pp. 11-12). Y ya no se sienten tímidos

como para evitar proponer una sustitución adicional: el nuevo concepto de “excedente” va a sustituir ahora al “tradicional” concepto de “plusvalía” de Marx; aclarando además que quedarse en la plusvalía “ya no se justifica”, y que el cambio que proponen ellos no es puramente terminológico, sino un auténtico “viraje necesario en la posición teórica” (p. 13)<sup>27</sup>.

Metidos ya en esta dinámica de “cambio”, los autores continúan proponiendo un nuevo término-categoría: la “empresa gigante” (traducida, mal, como “corporación gigante”: p. 16), que, según ellos, sería “controlada administrativamente y financieramente independiente” (p. 21). Tras negar que, al menos que el objetivo básico de estas empresas haya dejado de ser la maximización de la ganancia (pero es significativo que citen aquí a Veblen, y no a Marx: p. 38), señalan que estas grandes empresas aparecieron “en la segunda mitad del siglo XIX” (p. 29), pero que ahora el típico hombre de negocios ya no es igual que el antiguo; y esto hasta el punto de que “el cuadro clásico del capitalismo impacientemente empujado hacia delante por la máquina de la acumulación es sencillamente inapropiado para las condiciones actuales” (p. 40). Nada nos va a sorprender ya –y por si hubiera alguna duda, se encargan los autores de aclarar que también Schumpeter cometió

este mismo “error” (*ibidem*)—, pues también en Sweezy (1942) aparecía una tendencia al estancamiento de la economía capitalista, en el lugar de la tendencia expansiva de la que escribió Marx.

Pero poco después aparece un nuevo “viraje”, que más que viraje parece un retruécano con trampa: ahora la empresa gigante se convierte en la empresa “actual”, y ésta pasa a confrontarse con “la empresa individual del periodo anterior” (dando a entender, con total falsedad, y con la aparente falta de percepción de este punto por sus lectores, que un libro como *El capital* estaría dedicado, al parecer, a estudiar la “empresa individual”) (p. 43). Debemos insistir en este punto, pues es el centro del primer capítulo de este libro, y a la vez la punta de lanza que utilizan los autores para atacar la teoría de Marx. Escriben seguidamente que existen “diferencias fundamentales” entre los dos tipos de empresas, que son esenciales para la “teoría general del capitalismo monopólico”: “la empresa tiene un horizonte más a largo plazo que el capitalista individual y calcula más racionalmente”, y “ambas diferencias están fundamentalmente relacionadas con la escala incomparablemente mayor de operaciones de las empresas” (*ibidem*).

Sencillamente, lo que hay aquí no es sino una tergiversación completa de los planteamientos

de Marx. Donde Marx analiza la empresa capitalista como una unidad de gestión que no es esencialmente sino un “sistema automático de máquinas”, que es la base de la gran industria contemporánea y que materializa el nuevo modo de “producción en gran escala” que surge de la utilización masiva de la máquina y, mas aún, de la producción de máquinas por medio de máquinas (por oposición a los modos técnicos de producción característicos de la pequeña empresa artesanal y doméstica, de las edades media y moderna), Baran y Sweezy plantean una distinción completamente distinta, e imaginaria, entre las supuestas empresas “individuales” del siglo XIX y las empresas “gigantes” del siglo XX. Esta tergiversación esquizofrénica<sup>28</sup> es absolutamente central.

En el siguiente capítulo del libro de Baran y Sweezy, asistimos a una nueva operación de cirugía violentamente invasiva en el cuerpo teórico dejado por Marx. Lo que para éste era la ley más importante de la economía política —la “tendencia descendente de la tasa de ganancia”— lo hacen desaparecer ambos autores por medio de su transformación en una supuesta “tendencia creciente de los excedentes”. Pero, para llegar a esta “tendencia”, había que preparar el terreno, y ellos comienzan entonces por rememorar otra concepción y otra terminología, ahora abier-

tamente neoclásica (Scitovsky 1951): la distinción entre las empresas precio-aceptantes (competitivas) y las precio-determinantes (monopolistas)<sup>29</sup>, aunque acusando la influencia más inmediata de Kalecki (1939, 1943: p. 50) y algún otro autor kaleckiano, como el ya citado J. Steindl (1952). Señalan que la moderna empresa monopolista no es monopolista en el sentido de que “pueden y eligen los precios” (p. 50), sino más bien en el sentido de la competencia monopolista de Chamberlin y algunas variantes de este modelo (por ejemplo, el “liderato” o liderazgo de precios, que no es sino “la especie dirigente de un género mucho mayor”: p. 53). Un poco más adelante, se limitan a criticar la teoría neoclásica en el sentido ya resaltado por el Sraffa de los años 20 (1926): “Y esto significa que la teoría general de precios adecuada a una economía dominada por tales empresas es la tradicional teoría monopolista de los precios de la economía clásica y neoclásica. Lo que los economistas han tratado hasta ahora como un caso especial resulta ser, bajo las condiciones del capitalismo monopolista, el caso general” (p. 52; énfasis añadido: DG).

Por otra parte, es curioso observar cómo basta con caer bien –“más vale caer en gracia que ser gracioso”, como dice un refrán español– para que le pasen a uno cualquier cosa (mientras que no

se pasa ni lo más mínimo al que no cae tan bien): “Bajo el capitalismo monopolista”, escriben Baran Y Sweezy, “la función del Estado es la de servir a los intereses del capital monopolista” (p. 57). Y aprovechan para declarar que prefieren seguir hablando de “capitalismo monopolista” a secas, en vez de la expresión preferida por Lenin –“capitalismo monopolista de Estado”–, ya que, en su opinión “el Estado ha tenido siempre un papel decisivo” (pp. 57-58).

A continuación se unen nuevamente a los teóricos de la “competencia imperfecta” en otro rasgo característico de los manuales neoclásicos contemporáneos: afirman que la competencia ya no es tanto una competencia “de precios” como una competencia que toma “nuevas formas” (p. 58). No niegan la “tendencia descendente en los costos de producción bajo el capitalismo monopolista”, pero piensan que el cambio técnico se transformará ahora en un aumento de los “márgenes de ganancia”, de forma que “el excedente económico de la sociedad” tenderá a “subir, absoluta y relativamente, a medida que el sistema se desarrolle” (pp. 61-2). Por tanto, la “ley” recién descubierta por Baran y Sweezy “invita inmediatamente a compararla con la clásica ley marxista”<sup>30</sup>, de la que se dice: “no estamos negando ni enmendando un teorema (...) simplemente estamos tomando en cuenta el hecho indudable de

que la estructura de la economía capitalista ha sufrido un cambio fundamental desde que el teorema fue formulado" (p. 62). O sea, que aparece aquí cierta vacilación, pues ahora el planteamiento recuerda más al de Sweezy (1942) que al de Baran y Sweezy de un cuarto de siglo más tarde.

Por último, para llevar adelante su interpretación, o su nueva "ley", los dos autores tienen que volver a dar marcha atrás en relación con la posición de autores como Schumpeter, Kaldor o Strachey. Niegan la "destrucción creativa" del primero, insistiendo en que la competencia ya no es de precios (pp. 62-63). Niegan también la idea de Kaldor, que afirma que los problemas de realización del plusvalor no parecen ahora más graves que en la época de Marx (p. 64). Y niegan, por último, la tendencia al "profit squeeze" que plantea Strachey (aunque sin darle ese nombre) porque eso significaría una tendencia a la disminución de la tasa de plusvalor, y por tanto aún seguiría siendo una manera de respetar la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, mientras que lo que ellos defienden es justamente lo contrario: el aumento de la tasa de plusvalor (aunque transformado ahora en excedente) como principal problema del capitalismo monopolista.

Como la tendencia fundamental es al incremento del excedente, al primer problema al que se enfrenta el capitalismo monopo-

lista es, según los autores, al de cómo absorber ese excedente. Por eso, analizan rápidamente las dos formas "tradicionales" de absorber excedente –el consumo y la inversión– en el capítulo IV del libro, y reservan luego los tres capítulos siguientes para los métodos de absorción que caen bajo el epígrafe del "despilfarro" (la forma "novedosa" de absorber una parte creciente del excedente): las "campañas de ventas" (capítulo V), el "gobierno civil" (capítulo VI) y el "militarismo e imperialismo" (capítulo VII).

En relación con el "consumo" del excedente, parten de la idea de que no hay solución para el sistema si "la cantidad de excedente no consumido por los capitalistas (...) sube en relación con el ingreso total" (p. 67). Pero es un hecho que la parte que se destina a la inversión sube, pues "si el ingreso total crece a una tasa acelerada, entonces una proporción cada vez mayor debe destinarse a la inversión, y a la inversa, si una porción cada vez mayor se destina a la inversión, el ingreso total debe aumentar en proporción acelerada", y esto "es absurdo" desde el punto de vista económico (pp. 68-69). Es evidente que la idea de Kalecki, desarrollada luego por Steindl (1952) en su libro clásico sobre la economía de Estados Unidos, es lo que aparece aquí en la obra que ahora comentamos.

Más tarde, tras analizar la inversión "endógena", los autores

pasan revista a los "tres tipos de inversión exógena" generalmente analizados por la literatura. Muestran sus dudas por la que se destina a "llenar las necesidades de una población creciente", porque son más bien partidarios de la concepción clásica de la población, que concibe el crecimiento demográfico como una función de la inversión, y no a la inversa (pp. 75-76). Pasan luego a los "nuevos métodos" de producción y los "nuevos productos"; y al respecto creen que habrá ahora "una tasa más lenta de introducción de innovaciones" que en el capitalismo competitivo (p. 78), porque se evitarán las innovaciones técnicas que exijan aumentar la capacidad productiva instalada y porque ya no son predominantes los métodos de "destrucción creativa" de los que hablaba Schumpeter (pp. 79, 83). Y en cuanto a la inversión extranjera, se trata de un mecanismo que, más que solucionar la cuestión de la absorción del excedente, la "agrava", pues sirve más para atraer fondos monetarios hacia los países centrales (en concepto de excedentes generados fuera) que como mecanismo de colocación de inversiones en el extranjero (p. 89).

Por tanto, la conclusión fundamental para Baran y Sweezy es que el "capitalismo monopolista es un sistema contradictorio en sí mismo" (p. 89); y lo que más llama la atención es que insistan en este rasgo como si realmen-

te se tratara de una novedad, dando a entender, por consiguiente, que no ocurría lo mismo en el capitalismo del siglo XIX. ¡Curiosa manera, ésta, de actualizar a Marx! Por otra parte, concluyen que el estado normal de la economía es ahora "el estancamiento" porque el sistema se ve impulsado a subutilizar su potencialidad, y no ya de forma temporal, como antes, sino "crónica" y "permanente" (p. 90). Por eso, el "estímulo de la demanda" es y tiene que ser el "Leitmotiv" de la política económica contemporánea: "el problema para el capitalismo monopolista no es si estimula o no la demanda; debe hacerlo, so pena de muerte" (p. 92).

Pero, como se ha dicho, lo más "novedoso" del libro se refiere a los métodos de absorción de excedentes que caen bajo la etiqueta del "despilfarro", empezando por las "campañas de ventas". Baran y Sweezy creen que "la competencia de los precios se ha abandonado (...) y ha dado paso a nuevas formas de promoción de ventas: la publicidad, la variación en la presentación y empaque de los productos, la 'obsolescencia planificada', los cambios de modelos, los planes de ventas a crédito y otros" (p. 95). Es importante señalar que estos autores sirven en realidad de eslabón intermedio entre los teóricos de la escuela de Frankfurt en las décadas de los treinta y cuarenta, con su énfasis origi-

nal en la publicidad, y el reciente esfuerzo de autores como Toni Negri y otros autores de los ochenta y noventa que insisten nuevamente sobre ideas muy similares. Esta conexión se apoya al mismo tiempo en la aportación de los economistas de la competencia monopolista y el oligopolio, como Chamberlin, Scitovsky o Sylos Labini, a todos los cuales citan en el libro (con los precedentes de Marshall, Veblen y Pigou).

Sin embargo, lo más llamativo de su análisis es que consideran que la publicidad tiene tal capacidad "autoabsorbente" de excedente (p. 103) que se ha convertido en un "antídoto poderoso para la tendencia del capitalismo monopolista a hundirse en un estado de depresión crónica" (p. 108). Asimismo, en su opinión, hay que situar otra fuente de absorción de excedente como es el sector de "financiamiento, seguros y bienes raíces" en "iguales circunstancias que la campaña de ventas" (p. 114).

En cuanto al papel del Estado, los autores afirman, nada menos, que "lo que el gobierno absorbe se suma al excedente privado, no se resta de éste"; razón por la cual "el sector de la clase dominante norteamericana ya está en camino de ser un creyente convencido de la naturaleza benéfica de los gastos gubernamentales" (pp. 120, 122). Su propia afirmación, vista a la distancia de las varias décadas

transcurridas dentro del periodo anti-keynesiano característico del llamado "neoliberalismo" actual, es suficiente para desacreditarse a sí misma, si se observa con qué avidez se aferra la clase capitalista a su negativa a financiar los gastos improductivos del Estado con fondos que no pueden salir de otro sitio que de sus bolsillos. Por eso, la conclusión última debe ser matizada, ya que sólo es cierta si se concibe como tendencia a largo plazo y se prescinden de movimientos históricamente más contingentes: "La gran pregunta, por lo tanto, no es si habrá cada vez más gastos del gobierno, sino en qué se gastará" (p. 123).

Y a este respecto añaden su opinión de que el país haría bien en pasar del estado en el que entró en 1929 –cuando "este país se ha vuelto un 'estado de bienestar'"– al de un "auténtico estado de bienestar", que sustituya gastos armamentistas por gastos civiles y prestaciones sociales (pp. 124-5). Sin embargo una cosa son los ideales, y otra las realidades, de forma que no conviene olvidar que "el porcentaje de la fuerza de trabajo, ya sea desocupado o empleado en gastos militares, fue casi el mismo en 1961 que en 1939", de donde "se deduce que si el presupuesto militar se redujera a las proporciones de 1939, el desempleo también volvería a tener las proporciones de 1939 [17.2%]" (pp. 141-2).

Tras analizar en concreto la concreción de detalles que expresan cómo la política anti-comunista y la “hostilidad capitalista a la existencia de un sistema socialista mundial rival” (p. 153) hacen necesario “mantener esta enorme maquinaria militar” (pp. 143, 153), Baran y Sweezy reclaman otra vez el precedente de Veblen, quien, “más que ningún otro científico social, apreció la importancia de esta función social del militarismo”, y supo comprender cómo “los intereses comerciales incitan a una política nacional agresiva” (p. 167).

Por último, en los cuatro capítulos finales del libro, Baran y Sweezy recapitulan la historia del capitalismo monopolista (capítulo VIII), analizan ampliamente la cuestión racial (capítulo IX: un tema principal en el surgimiento de la URPE y el movimiento radical en general) y concluyen en la “irrationalidad” del sistema (capítulo XI: nueva influencia de la escuela de Frankfurt, a través de Baran) tras sopesar “la calidad de la sociedad capitalista monopolista” (capítulo X). De todo esto sólo haremos mención a algunos comentarios puntuales.

Nuevamente, el argumento contingente que usan los autores para demostrar el cambio de comportamiento del ciclo económico se vuelve en su contra a la luz de la historia transcurrida desde entonces. Baran y Sweezy muestran que, si en los cinco ciclos transcurridos entre 1893 y

1908, la expansión duraba más que la contracción, en los dos ciclos analizados entre 1908 y 1914 sucedió exactamente lo contrario. Por otra parte, reivindican que “un mérito central de nuestra teoría es que explica la Gran Depresión fácil y lógicamente, no como la Gran Excepción sino como el resultado normal del funcionamiento del sistema económico norteamericano. Las tendencias del estancamiento, inherentes al capitalismo monopolista, han empezado ya a dominar la escena económica en los años posteriores a 1907. La guerra y el automóvil lo ocultaron, pero sólo por un tiempo” (p. 191).

Dejaremos de lado la cuestión racial, así como las de la pobreza y los fracasos educativos, para centrarnos en los argumentos que usan los autores en el capítulo sobre la irrationalidad del sistema. Tras constatar “el desplazamiento de la ideología del capitalismo ascendente por la ideología de la crisis general” (p. 269), en los últimos capítulos abundan las denuncias moralizantes y subjetivas del sistema, acompañadas de argumentos que, al insistir –erróneamente, en mi opinión– en las diferencias entre el capitalismo competitivo y el monopolista, sirven implícitamente para argumentar a favor de supuestas bondades del capitalismo no monopolista. Evidentemente, esto no tiene nada que ver con el planteamiento de

Marx, como se reconocerá fácilmente en los siguientes dos ejemplos.

A primera vista podría parecer válida la denuncia de que “la pretensión de que tal sociedad es democrática sirve para ocultar y no para revelar la verdad”, referida a los Estados Unidos del siglo XX. Pero su distancia abismal con respecto a los planteamientos de Marx quedará clara si se comprueba que la afirmación sólo se refiere a la sociedad dominada “por una pequeña oligarquía”, a la que, al parecer, se quiere contraponer la sociedad que derrocó “el despotismo monárquico” y llevó al poder a una “burguesía relativamente poderosa” (p. 268).

Por último, los autores comentan un largo pasaje donde Marx señala en *El capital* el papel “revolucionario” de la gran industria, inevitablemente abocada a los cambios continuos debido a su propia base técnica, diciendo que “para poner al día esta aseveración necesitamos solamente agregar que la escala de la industria se ha vuelto incomparablemente mayor durante el siglo pasado, que con el advenimiento de la automatización y la cibernetica sus bases técnicas se han vuelto mucho más revolucionarias (... )” (p. 272).

Repitamos que Baran y Sweezy olvidan que lo que Marx analizó era ya el “sistema automático de máquinas”, y que en

eso consistió, precisamente, una buena parte del extraordinario alcance analítico de su teoría: en que descubrió la realidad profunda (técnica y social) del sistema, en vez de quedarse en las más vulgares apariencias (como han hecho Baran, Sweezy y tutti quanti, tanto antes como después de Marx).

### **Apéndice I: La competencia en los clásicos y en Schumpeter**

En todas las corrientes de la teoría económica, la competencia (entendida de modo diverso según los casos) es un concepto organizativo central, por lo que no sólo existe una gran correspondencia entre la concepción que se tiene de la competencia en cada paradigma teórico y la concepción subyacente o teoría básica del valor que soporta a cada paradigma, sino que puede afirmarse también que “sólo a través del principio de la competencia puede la economía política tener alguna pretensión al carácter de ciencia”<sup>31</sup>.

En la medida en que puede afirmarse que los clásicos y Marx comparten la teoría laboral del valor, es legítimo extender esta coincidencia al terreno de la teoría de la competencia. Si nos abstractemos lo suficiente como para hablar de una teoría “clásica” de la competencia en sentido amplio –como algo opuesto a las

modernas teorías de la competencia perfecta e imperfecta— tendríamos que incluir en ella, no sólo las aportaciones de los autores de la escuela clásica propiamente dicha (Smith, Ricardo o Mill), y la de Marx, a la que a menudo se califica de “clásica”, sino también otras aportaciones, antiguas y modernas, que comparten con ella ciertos elementos comunes (especialmente su enfoque dinámico y el carácter realista, y no idealizado, que atribuyen a la realidad competitiva del sistema capitalista). No vamos a analizar aquí la teoría marxista de la competencia (véanse, sin embargo, el capítulo 2 de Guerrero 1995, y también Guerrero 2003), pero sí vamos a procurar mostrar cómo en realidad el espíritu que animaba a Marx, y a ciertos de sus discípulos contemporáneos, en el análisis del fenómeno competitivo (por ejemplo, Shaikh 1979, 1980, 1990), está también presente en otros muchos autores que lo han estudiado desde principios del siglo XVIII<sup>32</sup> hasta la actualidad. Nos detendremos tan sólo en los clásicos y en Schumpeter.

El rasgo más característico de esta concepción “clásica” de la competencia consiste en que enlaza directamente con la popular visión realista de la competencia como rivalidad<sup>33</sup> (o incluso guerra) —algo que está totalmente ausente en la teoría de la competencia perfecta—. Esta rivalidad se manifiesta en dos sentidos: la

competencia “intrasectorial” y la “intersectorial”. La idea fundamental de la primera manifestación de la competencia —la competencia intersectorial— es lo que los neoclásicos todavía siguen considerando esencial, y al mismo tiempo aquello en lo que siguen considerándose discípulos de Smith: la idea de que el capital tiende a percibir una remuneración aproximadamente igual, sea cual sea el sector de actividad en el que decida invertirse. Ahora bien, los neoclásicos han añadido a éste un elemento adicional (la igualdad de remuneración de todas las empresas que forman cada sector), que no sólo no estaba en los clásicos, sino que es todo lo contrario de lo que defendían éstos: la disparidad de retribuciones de las diferentes unidades individuales del capital de cada industria.

La tendencia a la igualación de las rentabilidades sectoriales puede captarse mentalmente gracias a la intervención de los conceptos clásicos de precio natural o precio de producción, y su caracterización como tendencia (más que como realidad permanente). Más concretamente, se fragua en la concepción de que dichos precios son simples centros de gravedad en torno a los cuales giran o fluctúan los auténticos precios de mercado efectivos. Por tanto, en la medida en que los precios de mercado pueden colocarse en cualquier momento por encima o por

debajo de los correspondientes precios de producción "reguladores", así también las tasas de ganancia efectivas de cada sector pueden tener un valor superior o inferior a la tasa media del sistema.

Así es como describe Adam Smith el precio natural en un conocido pasaje de su libro: "En toda sociedad o comarca existe una tasa promedia o corriente de salarios y de beneficios (...) 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 (...) de acuerdo con sus precios corrientes, aquélla se vende por lo que se llama su precio natural" (1776, p. 54). Por consiguiente, el precio natural es el que hace posible la igualación de las tasas de beneficio de cada sector. Pero, en segundo lugar: "El precio natural viene a ser, por esto, 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" (ibid., pp. 56-57).

Ricardo, por su parte, es aun más sintético y preciso: "Es, pues, el deseo que tiene todo capitalista de retirar sus fondos de un em-

pleo poco provechoso para dedicarlo a uno más ventajoso, el que evita que el precio de mercado de las cosas siga siendo durante largo tiempo mucho mayor o menor que el natural" (1817, pp. 56-57). Pero, en ambos casos, lo que suponen estos autores es la libre competencia, o libre movimiento de los capitales, algo que no tiene nada que ver con la actual concepción neoclásica de la competencia perfecta, y que supone<sup>34</sup> simplemente que ningún monopolio o barrera de otra clase impida a cada dueño de un capital mover libremente sus fondos en busca de la máxima rentabilidad, ya sea de sector a sector, o bien dentro de un sector, invirtiendo en los métodos de producción más adecuados en cada caso. Smith es muy claro al reservar el término de precio natural para el caso competitivo: "El precio de monopolio es, en todo momento, el más alto que se puede obtener. Por el contrario, el precio natural o de libre competencia es el más bajo que se puede conseguir (...)" (1776, p. 60). E igualmente claro es Ricardo cuando reserva el término de precio de monopolio para referirse a las mercancías "cuyo valor es determinado solamente por su escasez", como las esculturas y los libros o vinos raros (1817, p. 28), razonando que en cuanto a los "artículos que son monopolizados, ya por un individuo, ya por una compañía (...) su precio no tiene necesariamente relación con su valor natural" (ibid., p. 388).

En cuanto al segundo aspecto de la competencia (la competencia intrasectorial), mientras que Smith habla de la competencia como de una rivalidad o una carrera (o competición entre varios) en la que es imposible que todos lleguen al unísono, otros autores acentúan el carácter antagonista de la misma, hablando abiertamente de lucha, batalla o guerra entre empresas, de forma que la concepción resultante de la competencia de capitales poco tiene que ver con el planteamiento neoclásico. Así, aparte de Marx<sup>35</sup>, encontramos también la misma idea en Schumpeter, quien habla de una “situación de guerra constante entre las empresas en competencia”, de forma que “la competencia ‘benéfica’ del tipo clásico<sup>36</sup> parece que ha de ser, fácilmente, reemplazada por una competencia ‘de rapiña’ o de ‘guerra a cuchillo’” (Schumpeter, 1942, p. 116). En estas condiciones, las “empresas son agresivas por naturaleza y manejan el arma de la competencia con verdadera eficacia”, ya que “las condiciones en que se encuentran estos agresores son tales que, para alcanzar sus fines de ataque y de defensa, necesitan también otras armas distintas de los precios y la calidad de sus productos” (*ibid.*, p. 127).

El enfoque estático de la teoría neoclásica no puede satisfacer a aquellos autores que, como J. Schumpeter, creen que el cam-

bio incesante en los productos y en los métodos productivos es la auténtica esencia del capitalismo competitivo. Precisamente, Schumpeter estaba convencido de que eso que él llamó la destrucción creativa (el incesante proceso de sustitución de productos y métodos por otros nuevos, en definitiva) hacía de la competencia “perfecta” un concepto irrelevante tanto en el campo positivo como en el ámbito de la Economía del Bienestar y de la política económica. De hecho, pensaba que “la competencia perfecta se suspende y se ha suspendido siempre que se ha introducido alguna novedad –bien automáticamente o en virtud de medidas adoptadas para este fin–, aun cuando en todo lo demás las condiciones sigiesen siendo de competencia perfecta” (p. 147).

Por otra parte, Schumpeter se dejaba impresionar más bien poco ante las supuestas condiciones de eficiencia de la competencia perfecta, ya que, según él, este “principio, en la medida en que puede ser probado, es aplicable a una situación de equilibrio estático. La realidad capitalista consiste, ante todo y en último término, en un proceso de cambio. Para apreciar la prestación de la empresa en régimen de competencia apenas tiene importancia la cuestión de si la competencia tendería o no a elevar al máximo la producción en una situación de perfecto equili-

brio estacionario del proceso económico (p. 113). En resumen, su idea es que “la competencia perfecta no sólo es imposible, sino inferior, y carece de todo título para ser presentada como modelo de eficiencia ideal” (p. 119). Nada de esto puede extrañar en un autor que pensaba que todo análisis realista de la competencia exigía un cambio radical de enfoque, un desplazamiento de la atención desde la cuestión de cómo asigna la economía eficientemente sus recursos a la cuestión de cómo los crea y los destruye (p. 122).

De acuerdo con Semmler, el concepto de competencia en Schumpeter se diferencia del neoclásico en tres aspectos fundamentales (Semmler, 1984, pp. 426-427). En primer lugar, la competencia no se limita a los ajustes en el output, sino que es todo un proceso evolutivo, de destrucción creativa, cuyo motor fundamental son las grandes empresas y que tiene por objetivo el apoderarse de los beneficios extraordinarios que sólo están al alcance –y de forma transitoria, pues desaparecen tan pronto como se cierra la brecha entre el innovador y sus seguidores– del empresario innovador que es capaz de anticiparse a sus rivales en la puesta en práctica de las modificaciones necesarias (nuevos bienes de consumo, nuevos métodos de producción y de transporte, nuevos mercados, nuevas formas de or-

ganización industrial, etc.). En segundo lugar, la competencia no es necesariamente una fuerza equilibradora; al contrario: el empresario desempeña un papel desequilibrador en el proceso de mercado al interrumpir el ‘flujo circular’ de la vida económica por medio de la innovación, que no es sino un acto de competencia basado en la consecución de ventajas de coste y de calidad; pero téngase en cuenta que “una vez que ha sido destruido el equilibrio por alguna perturbación, el proceso de establecer un equilibrio nuevo no es tan seguro, ni tan rápido, ni tan económico como pretendía la antigua teoría de la competencia perfecta, y existe la posibilidad de que la misma lucha por el ajuste, en vez de aproximar al sistema a un equilibrio nuevo, lo distancie aún más del mismo. Esto sucederá en la mayoría de los casos, excepto si la perturbación es pequeña. En muchos casos, un retraso en el ajuste es suficiente para producir este resultado” (p. 145). Tercero, el beneficio extraordinario que percibe temporalmente el empresario innovador no aparece como una desviación del estado perfectamente competitivo de la economía ni como un despilfarro en la asignación de los recursos, sino como una recompensa para el innovador y una ganancia para la economía capitalista en su conjunto.

Sin embargo, en Schumpeter hay una ambigüedad evidente

que no puede pasarse por alto. Por una parte, es clara su oposición tajante y radical, no sólo al modelo de competencia perfecta, sino al enfoque estático de la competencia en general. Pero, por otra parte, en sus escritos tendió a identificar, en último término, la empresa en competencia perfecta con la pequeña empresa –la empresa con “una eficiencia interna mediocre”, según su propia expresión–, y la empresa dinámica e innovadora con la “gran empresa” o “empresa gigante”<sup>37</sup>. Esto puede conducir fácilmente a concluir que la eficiencia es una cuestión del tamaño o escala de la empresa en cuanto tal, en perfecta consonancia con el análisis neoclásico, que ha sustituido por completo el cambio técnico por la escala. En realidad, Schumpeter mismo no parece que se librara completamente de la confusión. Es cierto que denunció que “lo que prácticamente monopoliza la atención del teórico sigue siendo la competencia dentro de un molde rígido de condiciones, especialmente de métodos de producción y formas de organización industrial, que no sufren variación. Pero en la realidad capitalista (en contraposición a la imagen que dan de ella los libros de texto) no es esta especie de competencia la que cuenta, sino la que lleva consigo la aparición de artículos nuevos, de una técnica nueva, de fuentes de abastecimiento nuevas, de un tipo nuevo de organización (la unidad de dirección en

gran escala, por ejemplo), es decir, la competencia que da lugar a una superioridad decisiva en el costo o en la calidad y que no ataca ya a los márgenes de los beneficios y de la producción de las empresas existentes, sino a sus cimientos y a su misma existencia” (p. 122).

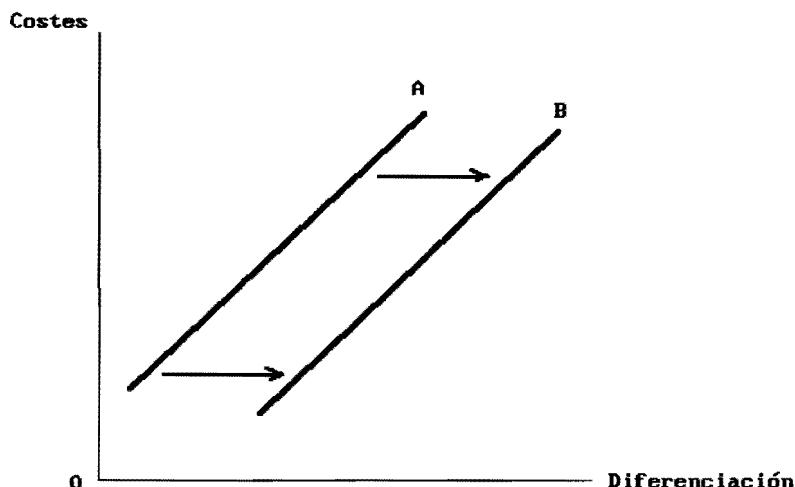
Por consiguiente, Schumpeter no está exento del reproche de haber dado pistas a favor del modelo de la “competencia imperfecta” que, como hemos dicho, no es sino una variante más del modelo neoclásico:

1. Pensaba que ni Marshall ni Wicksell ni tampoco los clásicos supieron ver “que la competencia perfecta constituye la excepción”. Esto no sólo indica desconocimiento de las diferencias que los clásicos mantuvieron con respecto a un modelo que ellos ni conocieron ni pudieron apoyar, sino que parece reducir el argumento sobre la competencia perfecta a una cuestión puramente empírica. Él creía que la competencia perfecta fue siempre una excepción, pues nunca creyó en la tesis de “una edad de oro de la competencia perfecta, completamente imaginaria, que en algún momento dado se ha metamorfoseado de alguna manera en la edad monopolista” (p. 118).

2. Aunque señaló que “los casos puros de monopolio a largo plazo solamente pueden tener lugar rarísima vez y que incluso las aproximaciones tolerables a los requisitos del concepto tienen

que ser aún más raros que los casos de competencia perfecta" (p. 140), apuntó claramente hacia la tercera vía de la "competencia monopolista", a cuyos teóricos (él cita expresamente a Chamberlin y Robinson) considera los autores de "una de las mayores contribuciones a la ciencia económica de la posguerra" (p. 115). Consideró que salvo unos pocos casos de productos agrícolas, los empresarios

deberían recurrir fundamentalmente a la "estrategia de los precios, la estrategia de la calidad –'diferenciación de los productos'<sup>38</sup> – y la publicidad", en un modelo de competencia monopolista que es "un modelo completamente distinto, del que no parece haber razón para esperar que dé lugar a los resultados de la competencia perfecta, sino que se adapta mucho mejor al esquema monopolista" (*ibidem*).



3. Reforzó la anterior tendencia –lo que explica que parte del mensaje schumpeteriano haya sido absorbido por la corriente de la Economía Industrial y otras variantes de la competencia imperfecta– al insistir en un tema muy querido por los economistas actuales que, procedentes de la competencia imperfecta, forman parte creciente de la ortodoxia: "Los economistas comien-

zan por fin a salir de la etapa en la que no veían otra cosa que la competencia de los precios. Tan pronto como la competencia de las calidades y el esfuerzo por vender son admitidos en el recinto sagrado de la teoría, la variable del precio es expulsada de su posición dominante" (*ibidem*).

4. Otro síntoma de que Schumpeter no logró desembocarse del todo del marco neo-

clásico en que había gestado su pensamiento se aprecia en su incapacidad para desarrollar los aspectos microeconómicos de sus intuiciones sobre el proceso de innovación tecnológica sobre el que tanto insistió. Igual que ha ocurrido después con los teóricos de la competencia imperfecta que se han ocupado del cambio técnico, el tratamiento schumpeteriano de esta cuestión no ha sido capaz de integrar de forma efectiva el tratamiento del cambio técnico como fenómeno puramente técnico o tecnológico con la teoría económica general. La insistencia schumpeteriana y sobre todo neo-schumpeteriana en los diversos aspectos de los procesos de innovación y difusión técnicas, en los problemas ligados a su protección legal, en los procesos de imitación como alternativa de la innovación, etc., todo ello no ha podido integrarse eficazmente en una auténtica teoría microeconómica del cambio técnico. Seguramente, la razón de este fracaso es que han faltado en Schumpeter las categorías que utilizara Marx para conseguirlo; en particular, están ausentes en esta línea de pensamiento los conceptos de "mecanización" y "capitalización" de la producción (véase Shaikh 1979 y 1980), que permiten conectar los procesos puramente técnicos con la estructura de costes de la empresa, y transformar la competencia tecnológica en competencia de costes y de calidades<sup>39</sup>.

Lo cierto es que Schumpeter ha terminado por ser digerido dentro de la corriente del análisis estático de la competencia, como un representante de la idea de la correlación positiva entre gran empresa y/o monopolio, por una parte, y actividad de investigación y desarrollo de las empresas, por otra<sup>40</sup>; tema que la Economía Industrial trata exclusivamente en relación con el problema de las patentes y los sistemas alternativos de protección legal de ciertas nuevas tecnologías (véase el capítulo 10 de Tirole, 1988), pero en un contexto enteramente ajeno al enfoque dinámico de Schumpeter.

Por último, Schumpeter ha ejercido su influencia también en los economistas de lo que se conoce como Nueva Escuela Austriaca, que siguen insistiendo en las ideas de rivalidad y proceso dinámico para atacar el enfoque de la competencia perfecta. Así, Kirzner (1973)<sup>41</sup> denuncia la ausencia de toda rivalidad en la concepción dominante, no sólo en la competencia perfecta sino igualmente en la competencia imperfecta o monopolista, pues también aquí el análisis se limita a la situación de equilibrio, desentendiéndose del proceso que conduce a la misma<sup>42</sup>. De hecho, la esencia de la economía austriaca es, según McNulty, "su énfasis en el proceso económico continuo, como algo opuesto al análisis del equilibrio de la teoría neoclásica" (1987, p. 536), por lo

que su concepción de la competencia no es sino un reflejo particular de esta posición, que les lleva a rechazar tajantemente la competencia perfecta<sup>43</sup>.

## **Apéndice II. Dos notas sobre la concepción neoclásica del monopolio**

### *II.1. El análisis gráfico, y su transformación en un contexto “dinámico”.*

La mala imagen del monopolio para la Economía convencional del Bienestar se proyecta íntegramente sobre los servicios como consecuencia de ser éste un sector mucho más cerrado a la competencia mundial que lo que sucede en el caso de los sectores productores de bienes, hasta el punto de que la teoría del comercio internacional, cuando distingue entre bienes comerciables y bienes no comerciables, identifica normalmente los segundos con los servicios. Esta impermeabilidad a la competencia extranjera dota supuestamente al sector servicios de un poder de mercado o de monopolio que le permite elevar los precios por encima de los costes, contribuyendo así a la dinámica inflacionista como si se tratara del típico monopolio (en realidad, esto

se aplica a cualquier otra empresa que no sea de competencia perfecta) que menoscaba el bienestar general vendiendo más caro y menos cantidad que la empresa “competitiva”. En otro lugar (véase Guerrero, 1995, 1996) he combatido este argumento en el contexto de una discusión general de la idea de competitividad, pero conviene aclarar mejor cuáles son las razones a favor y en contra de la idea del doble efecto perverso del monopolio porque son éstas también las razones que pueden darse a favor o en contra de la tesis de que el (crecimiento del) sector servicios supone una amenaza para el crecimiento a largo plazo de las economías. Según el enfoque tradicional, la empresa monopolista produce una cantidad inferior, y lo hace a un precio superior, que en competencia perfecta. Pero según el enfoque dinámico de la competencia, esto no es necesariamente así: si la empresa monopolista no tiene los mismos costes que la de competencia perfecta –y no hay razón alguna para que sean idénticos–, la situación puede ser la de la figura 1(b) en vez de la 1(a), con lo que se derrumbaría de un golpe la enorme cantidad de literatura sobre los efectos perniciosos del monopolio en términos de Economía del bienestar.

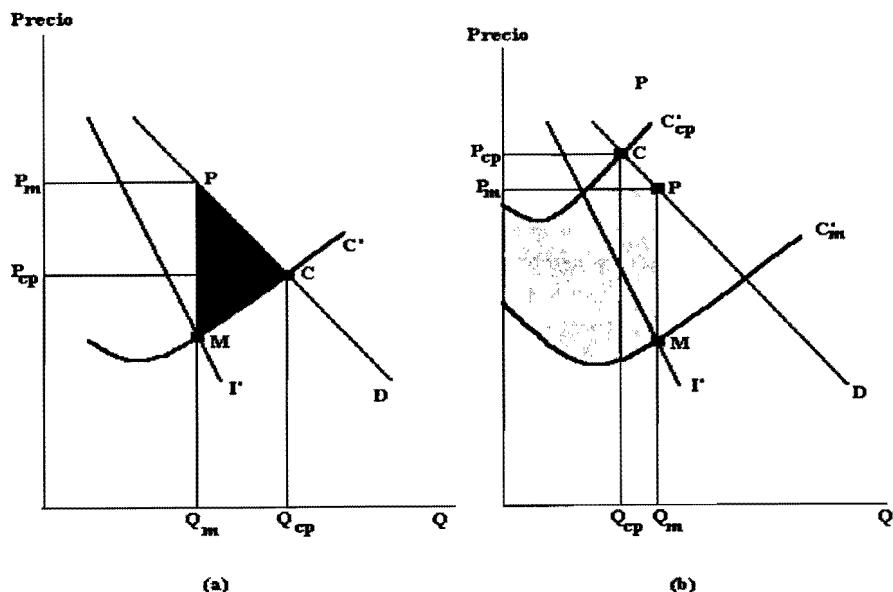


Figura 1: Dos interpretaciones del monopolio: (a) convencional; (b) dinámica.

## 2. George Bush, hijo, y Milton Friedman, sobre el monopolio y el Estado.

En una larga entrevista publicada dos meses después del 11-S en el diario *El País* (domingo, 11 de noviembre de 2001, pp. 10-11 del Suplemento Negocios), Milton Friedman mostraba claramente la concepción liberal del monopolio, junto a las diferencias que, en torno a la cuestión más general de la intervención del Estado en la economía, existe entre el (ultra) liberalismo dogmático que él representa y el (ultra) liberalismo pragmático del líder de su partido, el Presidente de Estados Unidos, George W. Bush.

Las dos páginas de la entrevista estaban encabezadas por el gran titular: “La guerra no debe ser un pretexto para la intervención del Estado”. Y en la misma Friedman mostraba que es aun más liberal que Bush en varios sentidos. Por una parte, Friedman no aceptaba ni el keynesianismo normal de los keynesianos ni el keynesianismo “perverso” de los Bush y de los Reagan<sup>44</sup>. Por otra parte, criticaba a Bush por ayudar con fondos públicos a las compañías de aviación y de seguros<sup>45</sup>. Criticaba asimismo, por enésima vez, la rigidez del mercado de trabajo como causa del desempleo<sup>46</sup>. Pero nada de eso le impedía al periódico español presentar al

entrevistado con la siguiente introducción, que, por lo que vemos, corresponde exactamente a su posición: "El defensor a ultranza del libre mercado no duda en atacar a los empresarios, porque, según explica en esta entrevista, sus 'lobbies' son una amenaza para las sociedades libres".

Y en efecto, su respuesta a una pregunta expresa en este sentido así justifica esa presentación. La periodista pregunta: "Su desconfianza hacia los políticos es grande, pero ¿no desconfía de las grandes empresas?". Y él responde: "¡Por supuesto que sí! Los empresarios son los enemigos de una sociedad libre, toda empresa supone un gran peligro para los gobiernos. Al fin y al cabo se sirven de los gobiernos para sus propios fines (...) Por esa razón también estoy a favor de que el Gobierno sea más débil, más reducido, con objeto de reducir el poder de las grandes empresas."

Así que podemos preguntarnos, con el lector: ¿cómo se explica esta coincidencia entre un liberal procapitalista tan importante como Milton Friedman, por una parte, y unos marxistas anticapitalistas tan famosos como Hilferding, Lenin y Sweezy? Porque todos ellos, a diferencia de lo que le sucedió a Marx, se dejaron atraer (más o menos) hacia el centro de la órbita teórica del liberalismo. Ninguno vio, como Marx, que el problema ya

estaba en la pequeña empresa individual, y aun en la propia mercancía y la contradicción que ésta encierra entre su valor de uso y su valor. En vez de eso, los cuatro autores citados pensaban que el problema es que la gran empresa contradice la libertad de la pequeña empresa y su libre competencia.

Se entiende bien que los liberales sea contrarios al monopolio. La razón es simple: al criticar lo que presentan como una deformación e hipertrofia de los rasgos "buenos" del sistema, en el fondo están argumentando implícitamente a favor del sistema competitivo (al que se opone la actuación de los monopolios, en su opinión).

En cuanto a los marxistas "antimonopolistas", su error teórico parece residir en el error de cálculo político que supone insistir en la consigna de "Todos contra los monopolistas: unámonos los asalariados y las clases medias en su contra, incluidos los pequeños empresarios". Marx, por el contrario, prefería pensar que más valía una oposición cualitativamente consistente y consciente, aunque al principio minoritaria, que una oposición cuantitativamente numerosa pero completamente heterogénea y ecléctica.

En su época, Marx insistió en que no era un marxista. Hoy tendríamos que decir que no somos "radicales".

## BIBLIOGRAFÍA

- Arroyo, A.; M. Prat, *Dirección financiera*, 2<sup>a</sup> ed., Ed. Deusto, Madrid, 1994.
- Asimakopulos, A. (1978): *An Introduction to Economic Theory: Microeconomics*, Oxford University Press, Canadá [*Introducción a la teoría microeconómica*, Vicens, Barcelona, 1983].
- Baran, P. (1957): *The Political Economy of Growth*, Monthly Review Press, Nueva York [*Economía Política del crecimiento*, traducción de Nathan Warman, Fondo de Cultura Económica, México, 1975 (1<sup>a</sup> edición, 1959)].
- Baran, P. (1959): "Reflections on underconsumption", in M. Abramovitz (ed., 1959): *The Allocation of Economic Resources: Essays in Honour of Bernard Francis Haley*, Stanford University Press, Stanford, pp. 52-64.
- Baran, Paul y Sweezy, P. (1966): *Monopoly Capital, An Essay On The American Economic and Social Order*, Monthly Review Press, Nueva York [*El capital monopolista*, Siglo XXI, México, 1972. *Ensayo sobre el orden económico y social de los Estados Unidos*, Ed. Siglo XXI, México, traducción de Arminda Chávez de Yáñez, 1974 (1<sup>a</sup> edición, 1968)].
- Baran, Paul y Sweezy, P. (1962): "Monopoly capital: the American economic and social order", *Monthly Review*, 14, Julio-agosto, pp. 131-224.
- Barrat Brown, M. (1974): *The Economics of Imperialism*, Penguin, Baltimore.
- Berlin, I. (1978): *Karl Marx. His Life and Environment*, London: Oxford University Press, 4<sup>a</sup> ed. (ed. original, 1938, en Thornton Butterworth) [Karl Marx. Su vida y su entorno. Introducción de Alan Ryan. Trad. de Roberto Bixio. Preparación: Ángel Rivero, Madrid: Alianza, 2000].
- Bernstein, E. (1899): *Die Voraussetzungen des Sozialismus und die Aufgaben der Sozialdemokratie*, J. H. W. Dietz, Stuttgart [*Las premisas del socialismo y las tareas de la socialdemocracia*, trad. de J. Aricó sobre la edición italiana; y traducción de Irene del Carril y Alfonso García Ruiz, Siglo XXI, México, 1982]
- Boccara, P. (1974): *Études sur le Capitalisme monopoliste d'état, sa crise et son issue*, Éditions sociales, París.
- Borrelly, R. (1975): *Les disparités sectorielles des taux de profit*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.
- Bottomore, T. (1987): "Bernstein, Eduard", *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, eds. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Macmillan, Londres, vol. I, pp. 232-233.
- Braverman, H. (1974): *Labor and Monopoly Capital: the Degradation of Work in the Twentieth Century*, New York: Monthly Review Press [*Trabajo y capital monopolista, Nuestro Tiempo*, México, 1975].
- Bujarin, N. I. (1915): *La economía mundial y el imperialismo*, Ruedo Ibérico, París, 1969.
- Cain, P. J. (1985): "Hobson, Wilshire and the capitalist theory of

- capitalist imperialism", *History of Political Economy*, 17 (3), pp. 455-460.
- Cantwell, J. (1991): "La teoría de la competencia tecnológica de la producción internacional y sus consecuencias", *Información Comercial Española*, n. 692, abril, pp. 83-111.
- Chamberlin, E. H. (1933): *The Theory of Monopolistic Competition. A Re-orientation of the Theory of Value*, Cambridge, Mass. [Teoría de la competencia monopólica, 2<sup>a</sup> ed., Fondo de Cultura Económica, México, 1956].
- Clarke, P. (1987): "Hobson, John Atkinson", *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, eds. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Macmillan, Londres, vol. II, pp. 664-666.
- Clifton, J. A. (1977): "Competition and the evolution of the capitalist mode of production", *Cambridge Journal of Economics*, 1 (2), junio, pp. 137-151.
- Clifton, J. A. (1983): "Administered prices in the context of capitalist development", *Contributions to Political Economy*, 2, pp. 23-38.
- Cooney, P. (1989): "Competition vs. Monopoly: An I-O Analysis of Profit Rates and Markups for the U. S. Economy, 1958-77", Ph. D. dissertation, New School for Social Research, New York.
- Cowling, K. (1982): *Monopoly Capitalism*, John Wiley and Sons, New York.
- Cowling, K.; Sugden, R. (1987): *Transnational Monopoly Capitalism*, St. Martin's Press, New York.
- Delilez, P. (1971): *Sobre los monopolios*, Alberto Corazón, Madrid, 1975.
- Dobb, Maurice H. (1945): *Studies in the development of capitalism*, Routledge and Kegan Paul, London, 1962 [Estudios sobre el desarrollo del capitalismo, S. XXI, Madrid, 1971 (8<sup>a</sup> ed., 1976)].
- Dos Santos, T. (1978): *Imperialismo y dependencia*, Era, México.
- Dosi, G.; Et Alii (Eds.) (1988): *Technical Change and Economic Theory*, Frances Pinter, Londres.
- Duménil, Gérard y Lévy, D. (1995): "A post-keynesian long-run equilibrium with equalized profit rates? A rejoinder to Amitava Dutt's synthesis", *Review of Political Economics*, 27 (2), pp. 135-141.
- Dutt, Amitava Krishna (1987): "Competition, monopoly power and the uniform rate of profit", *Review of Radical Political Economics*, 19 (4), pp. 55-72.
- Dutt, Amitava Krishna (1990): *Growth, Distribution and Uneven Development*, University Press, Cambridge.
- Dutt, Amitava Krishna (1995): "Monopoly power and uniform rates of profit: a reply to Glick-Campbell and Duménil-Lévy", *Review of Radical Political Economics*, 27 (2), pp. 142-153.
- Eaton, J. (1966): *Political Economy. A Marxist Textbook*, International Publishers, New York.
- Etherington, Norman (1983): "The capitalist theory of capitalist

- imperialism", *History of Political Economy*, 15 (1), pp. 38-62.
- Fairley, J. (1980): "French developments in the theory of state monopoly capitalism", *Science and Society*, 44 (3), pp. 305-325.
- Foster, John Bellamy; H. Szlajfer, eds. (1984): *The Faltering Economy: the Problem of Accumulation under Monopoly Capitalism*, Monthly Review Press, New York.
- Glick, M. (1985): "Competition vs. Monopoly: Profit Rate Dispersion in U. S. Manufacturing Industries", Tesis Doctoral no publicada, New School for Social Research, New York.
- Glick, Mark y Campbell, D. A. (1995): "Classical competition and the compatibility of market power and uniform rates of profit", *Review of Radical Political Economics*, 27 (2), pp. 124-135.
- Green, R. (1987): "Hilferding, Rudolf", *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, eds. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Macmillan, Londres, vol. I, pp. 656-658.
- Guerrero, D. (1995): *Competitividad: teoría y política*, Ariel, Barcelona.
- Guerrero, D. (1996): "La técnica, los costos, la ventaja absoluta y la competitividad", *Comercio Exterior*, México, 46 (5), mayo, pp. 400-407.
- Guerrero, D. (2003): "Competition and distribution", en: A. Saad-Filho (ed., 2003): *Anti-Capitalism: A Marxist Introduction*, pp. 73-81, Londres: Pluto Press.
- Hayek, Friedrich A. von (1948): "The meaning of competition", en: F. A. Hayek: *Individualism and Economic Order*, Routledge and Sons, Londres.
- Herzog, P.; Lagiet, M. (1970): "Le Capitalisme Monopoliste de Baran et Sweezy: une analyse keynésienne", *Économie et Politique*, No. 192/193, julio-agosto, pp. 103-132.
- Hilferding, R. (1910): *Das Finanzkapital* [El capital financiero, Tecnos, Madrid, 1973, 1985].
- Hirschman, Albert O. (1981): "Hegel, el imperialismo y el estancamiento estructural", en: *De la economía a la política y más allá*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 213-224.
- Hobson, J. A. (1902): *Imperialism: A Study*, Allen & Unwin, Londres, 1961.
- Kalecki, M. (1938): "The distribution of the national income", *Econometrica*, abril [también in (1939)].
- Kalecki, Michal (1939): *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, Allen & Unwin, Londres.
- Kalecki, Michal (1943): "Political aspects of full employment", *Political Quarterly*, 14 (4), pp. 322-331. ["Aspectos políticos del pleno empleo", en Hunt y Schwartz, sel., 1972 (1977), pp. 401-409 [reproducido también en Kalecki, Michal; *Sobre el capitalismo contemporáneo*, traducción de Juana Robles a partir del texto inglés, Crítica-Grijalbo, Barcelona, 1979, pp. 25-34].
- Kowalik 1970 Kowalik, T. (1971): *Róza Luksemburg. Teoria akumulacji i imperializmu*, Ossolineum,

- Varsovia [Teoría de la acumulación y del imperialismo en Rosa Luxemburgo, Era, México, 1979].
- Kriesler, P. (1987): *Kalecki's Microanalysis*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Laski, H. (1987): "Kalecki, Michal", *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, eds. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Macmillan, Londres, vol. III, pp. 8-14.
- Lenin, V. I. (1917): *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, en: *Obras escogidas en 12 tomos*, tomo V, Ed. Progreso, Moscú, pp. 372-500.
- Lerner, A. P. (1924): "The concept of monopoly and the measurement of monopoly power", *Review of Economic Studies*, 1 (1), pp. 157-175.
- Llano, Eduardo del (1976): *El imperialismo: capitalismo monopolista*, Orbis, La Habana.
- Luxemburgo, R. (1913): *La acumulación de capital*, Grijalbo, Barcelona, 1967.
- Machlup, F. (1952): *The Political Economy of Monopoly*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Mattick, P. (1969): *Marx y Keynes* (Los límites de la economía mixta), traducción de Ana María Palos, Era, México, 1975, 348 pp.
- Mazier, J. (1985): "Les vicissitudes de l'analyse marxiste", mecanografiado, CREI, Universidad de París-Norte, 12 pp.
- McDonough, T. (1995): "Lenin, imperialism and the stages of capitalist development", *Science and Society*, 59 (3), otoño, pp. 339-367.
- McNulty, P. J. (1987): "Competition: austrian conceptions", en: *New Palgrave: a Dictionary of Economics*, vol. I, pp. 536-537.
- Magdoff, H. (1978): *Imperialism: from the Colonial Age to the Present*, Monthly Review Press, New York.
- Mandel, E. (1962): *Traité d'économie marxiste*, R. Juillard, París, 2 vols. [Tratado de economía marxista, Era, México, 1969, traducción de Francisco Díez del Corral (1<sup>a</sup> edición, 1969), Era, México, 1974, 2 vols.]
- Mandel, E. (1967): *La formation de la pensée économique de Karl Marx, de 1843 jusqu'à la rédaction du 'Capital'*, Paris: Maspero [La formación del pensamiento económico de Marx (de 1843 a la redacción de El capital: estudio genético), Siglo XXI, Madrid, 1968, 1974 (6<sup>a</sup> ed.; trad. de Francisco González Aramburu)].
- Martínez Marzoa, Felipe (1983): *La filosofía de 'El Capital'*, Taurus, Madrid.
- Marx, Karl (1847): *Misère de la philosophie* [La Miseria de la Filosofía. Respuesta a la 'Filosofía de la miseria' del señor Proudhon, Progreso, Moscú].
- Marx, Karl (1857-58). *Grundrisse*, Vol. I. Fondo de Cultura Económica.
- Marx, Karl (1861-63). *Teorías sobre la plusvalía*, Vol. III. Fondo de Cultura Económica.
- Marx, Karl (1867). *El capital*, Vol. I. Fondo de Cultura Económica, 1959.

- Marx, Karl (1894): *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Libro III, Madrid: Siglo XXI, 1979.
- Mill, John Stuart (1848): *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, Routledge and Kegan Paul, Londres, 1965 [Principios de economía política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social, Fondo de Cultura Económica, México, 1951].
- Moro, T. (1516): *Utopía*, en: Moro/Campanella/Bacon: *Utopías del Renacimiento*, México: FCE, ed. de Eugenio Ímaz, pp. 37-140.
- Moszkowska, N. (1929): *Das Marxschen System. Ein Beitrag zu dessen Ausbau*, Verlag Hans Robert Engelmann, Berlin [El sistema de Marx. Un aporte para su construcción, Pasado y Presente, No. 77, México, 1979, 165 pp.]
- Nelson, R. R.; Winter, S. G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Norton, Bruce (1995): "The theory of monopoly capitalism and classical economics", *History of Political Economy*, 27 (4), pp. 737-753.
- Perlo, V. (1988): *Superprofits and Crisis*, International Publishers, New York.
- Prados Arrarte, Jesús (1971): *El monopolio y la competencia monopolística*, D. L. Ediciones, Madrid.
- Proudhon, P. J. (1846): *Sistema de las contradicciones económicas, o Filosofía de la miseria*, trad. de Francisco Pi y Margall, e introd. de Diego Abad de Santillán, Biblioteca Júcar, Madrid, 1974, 2 vols.
- Ricardo, David (1817): *Principios de Economía Política y Tributación*, Ayuso, Madrid, ed. M. Román, 1973. [(1821): *Principios de Economía Política y Tributación*, 3<sup>a</sup> ed., Ayuso, Madrid, 1973]
- Rindina, M.; Chérnikov, G. (1975); *Economía política del capitalismo*, Ayuso, Madrid.
- Roselli, C. (1930): *Socialismo liberal*, Madrid: Fundación Pablo Iglesias, 1983.
- Rymálov, V. V. (1983): *La economía capitalista mundial. cambios estructurales, problemas y tendencias*, Progreso, Moscú.
- Samuels, Warren J. (1987): "Institutional economics", The New Palgrave: A *Dictionary of Economics*, eds. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Macmillan, London, vol. II, pp. 864-866.
- Schumpeter, J. A. (1938): *Ten Great Economists*, Allen & Unwin, London [Diez grandes economistas de Marx a Keynes, Alianza, Madrid, 1971; Bosch, Barcelona, 1955].
- Schumpeter, J. A. (1942): *Capitalism, Socialism, Democracy*, New York [Capitalismo, socialismo y democracia, Aguilar, México, 1963 (3<sup>a</sup> edición). [traducción de José Díaz García, Folio, Barcelona, 1984 (1<sup>a</sup> edición en Aguilar, 1971)].
- Schumpeter, J. A. (1954): *History of Economic Analysis*, George Allen and Unwin, Oxford University Press [Historia del análisis eco-

- nómico, Ariel (trad. al español de Manuel Sacristán), Barcelona, 1982, 2<sup>a</sup> edición].
- Scitovsky, Tibor (1951): *Welfare and Competition: The Economics of Fully Employed Economy*, Chicago.
- Semmler, W. (1982): "Competition, monopoly and differential profit rates: theoretical considerations and empirical evidence", *Review of Radical Political Economics*, 13 (4), otoño, pp. 39-52.
- Semmler, W. (1984): "On the classical theory of competition, value and prices of production", *Australian Economic Papers*, junio, pp. 130-150.
- Shaikh (1978), Shaikh, A. (1978): "National Income Accounts and Marxian Categories", manuscrito no publicado, Department of Economics, Graduate Faculty, New School for Social Research, Nueva York. ["Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas", Economía: teoría y práctica, No. 4, Universidad Autónoma Metropolitana, invierno 1984].
- Shaikh, A. (1978): "The labor theory of value: a reinterpretation of marxist economics", *Marxist Perspectives*, 1.
- Shaikh (1978): "Political economy and capitalism: notes on Dobb's theory of crisis", *Cambridge Journal of Economics*, 2, pp. 233-251.
- Shaikh, A. (1978): "An introduction to the history of crisis theories", in: *U. S. Capitalism in Crisis*, New York: U.R.P.E.
- Shaikh, A. (1979): "Notes on the Marxian Notion of Competition", *New School for Social Research*, New York, mimeo.
- Shaikh, A. (1980): "Marxian Competition versus Perfect Competition: Further Comments on the So-called Choice of Technique", *Cambridge Journal of Economics*, 4 (1), pp. 75-83.
- Shaikh, A. (1984): "The transformation from Marx to Sraffa: prelude to a critique of the neo-ricardians", en: E. Mandel y A. Freeman (eds.): *Marx, Ricardo, Sraffa*, Verso, London, pp. 43-84.
- Shaikh, A. (1990): *Valor, acumulación y crisis*, Tercer Mundo Editores, Bogotá.
- Sherman, H. J. (1968): *Profits in the United States*, Cornell University Press, Ithaca.
- Smith, A. (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, ed. by R.H. Campbell, A.S. Skinner and W.B. Todd, Oxford (Clarendon Press), 1976 [Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, Fondo de Cultura Económica, México, 1980].
- Sraffa, P. (1926): "The laws of returns under competitive conditions", *Economic Journal*, XXXVI, diciembre, pp. 535-550.
- Steindl, J. (1952): *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, Basil Blackwell, Oxford [Madurez y estancamiento en el capitalismo americano, Siglo XXI].
- Steindl, Joseph (1984): "The Present State of Economics", *The Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, marzo [y *Monthly Review*, febrero, pp. 35-48].

- Stigler, G. J. (1957): "Perfect competition, historically contemplated", *The Journal of Political Economy*, 65 (1), febrero, pp. 1-17.
- Stigler, G. J. (1987): "Competition", en: *New Palgrave: a Dictionary of Economics*, vol. I, pp. 531-536.
- Strachey, J. (1933): La lucha por el poder: ¿*Marxismo o fascismo?*?, Editorial España, Madrid, 1934.
- Strachey, John (1956): *Contemporary Capitalism*, Londres [El capitalismo contemporáneo, Fondo de Cultura Económica, México, 1974].
- Sweezy, P. (1942): *The Theory of Capitalist Development. Principles of Marxian Political Economy*, Monthly Review Press, New York [La teoría del desarrollo capitalista, Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1990].
- Sweezy, P. (1972): "On the theory of monopoly capitalism", in Sweezy (1972): *Modern Capitalism and Other Essays*, New York: Monthly Review Press.
- Sweezy, P. (1981): "Competition and monopoly", *Monthly Review*, 33 (1), pp. 1-16.
- Sweezy, P. (1987): "Monopoly capitalism", en: *New Palgrave: a Dictionary of Economics*, vol. III, pp. 541-544.
- Sweezy, Paul (1991): "Monopoly Capital after twenty-five years", *Monthly Review*, 43 (7), pp. 52-57.
- Sweezy, P.; H. Magdoff (1992): "On understanding the history of capitalism", *Monthly Review*, 44 (5), pp. 1-9.
- Taylor, Lance (1985): "A stagnationist model of economic growth", *Cambridge Journal of Economics*, 9 (4), pp. 383-403.
- Tirole, J. (1988): *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts [La teoría de la Organización Industrial, Ariel, Barcelona, 1990].
- Veblen, T. (1904): *The Theory of Business Enterprise*, Charles Scribner's Sons, Nueva York. [Teoría de la empresa de negocios, traducción de Carlos Alberto Trípodi, Editorial Universitaria de Buenos Aires, 1965]
- Vence, X. (1995): *Economía de la innovación y del cambio tecnológico*, Siglo XXI, Madrid.
- Vidal Villa, J. M. (1976): *Teorías del imperialismo*. Anagrama, Barcelona.
- Warren, B. (1980): *Imperialism: Pioneer of Capitalism*, New Left Books, Londres.
- Weeks, John (1981): *Capital and Exploitation*, University Press, Princeton [Edward Arnold, London].
- Willoughby, J. (1995): "Evaluating the leninist theory of imperialism", *Science and Society*, 59 (3), otoño, pp. 320-338.

## NOTAS

1. Digamos, de pasada, que a Marx hay que reconocerle, cuando menos, la misma honradez científica que el atribuyó varias veces a Ricardo. Por citar un segundo ejemplo de esta imparcialidad en su búsqueda de la verdad –que lo lleva a dar la razón a un

burgués frente a un socialista, sin importarle para nada que esto sea así y que pueda interpretarse como una piedra tirada sobre el propio tejado de la batalla socialista—, recordemos aquí los debates entre Sismondi y el propio Ricardo, en los que, tras apreciar la aportación del primero, Marx reconoce que la razón está de parte de Ricardo.

2. Lenin le adjudica al modo de razonar del marxista H. Cunow el adjetivo "burdo": "El imperialismo es el capitalismo contemporáneo; el desarrollo del capitalismo es inevitable y progresista; por consiguiente el imperialismo es progresista (...)" (Lenin, 1917, p. 463). Pero, salvando las distancias políticas que existían entre ambos, el tipo de razonamiento es, como veremos, muy similar en los dos autores.

3. Es significativo que Sweezy no sólo señale a Hilferding (1910), sino también a Veblen (1904), entre quienes iniciaron esta interpretación. Comenta además que Hilferding fue incapaz de "integrar los nuevos fenómenos del desarrollo capitalista en el núcleo de la estructura teórica de Marx (valor, plusvalía y sobre todo el proceso de la acumulación de capital)", adelantó su conocida conclusión de que "en condiciones de monopolio los precios son indeterminados y por tanto inestables", y generalizó el argumento de Engels hasta llegar a la idea de que "no existe límite absoluto a la cartelización" (o monopolización), por lo que el "resultado de este proceso es, pues, el cartel general" (1987, p. 542).

4. Es interesante señalar que Lenin, a su vez, en la introducción al capítulo primero de su *Imperialismo*, señala que el subtítulo del libro de Hilferding es "fase última [en el sentido de "más reciente"] de desarrollo del capitalismo". Por su parte, el título del librito de Lenin cambió entre su edición de 1917, en ruso, y la edición, de 1921, en alemán. Como señalan los

editores de Moscú de la edición aquí manejada (1976), su título original era *El imperialismo, etapa contemporánea del capitalismo (Esbozo popular)*, mientras que cuatro años más tarde pasó a ser *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. También en las ediciones en francés e inglés (incompleta), de 1923, se usó el nuevo título.

5. El revisionista Bernstein criticó a Marx en 1899 porque las condiciones de entonces no eran las de la época del *Manifiesto Comunista* (Bottomore, 1987, p. 233), y esta misma crítica ha sido repetida por diversos economistas marxistas, "ortodoxos" y "heterodoxos", como Lenin, Stalin, Sweezy, Baran, Lange, Dobb, Mandel, Mozskowska, Strachey, Boccaro, Rindina y Chérnikov, Del Llano, etc., y se sigue repitiendo cada vez con más insistencia. Bernstein se concentró en las consecuencias de los cambios en la estructura de clases desde la época de Marx –anticipándose un siglo a los que algunos todavía anuncian hoy como novedad–, afirmando que "la polarización de clases anticipada por Marx no se estaba produciendo porque la concentración de capital en grandes empresas iba acompañada del desarrollo de nuevas empresas pequeñas y medianas, la extensión de la propiedad a círculos más amplios, el crecimiento del nivel general de vida, el aumento, y no la disminución, de la clase media, y la creciente complejidad y diferenciación, en vez de simplificación, de la estructura de la sociedad capitalista" (*ibidem*).

6. Afirma en concreto: "A medida que el capital mismo, en su grado superior, se convierte en capital financiero, el magnate del capital, el capitalista financiero, va reuniendo en sí la disposición de todo el capital nacional en forma de dominio del capital bancario. La unión personal también juega aquí un papel importante. Con la formación de *cartels* y *trusts* el capital financiero

alcanza su mayor grado de poder, mientras que el capital comercial vive su degradación más profunda" (p. 248).

7. Y también por Sweezy: "Hilferding erró en el sentido de sobreestimar la importancia de la dominación financiera en la última etapa del desarrollo capitalista"; y se trata de un error "grave" que no deja ver con nitidez el proceso actual de autofinanciación de la inversión, pues la "base" del capital financiero "es el capital industrial y no, como Hilferding pensó que sería, el capital bancario" (1942, pp. 286, 295). Pero Sweezy también exime de este error a Lenin (p. 296), y aprovecha para preferir la expresión "capital monopolista" a la de "capital financiero", precisamente por estas razones.

8. Esta cuestión de la relación entre el "capitalismo monopolista" y la desigualdad de las tasas sectoriales de ganancia es importante. La francesa R. Borrelly ha analizado cómo de esta idea, que también arranca de Hilferding, han surgido dos posiciones distintas que, sin embargo, abogan conjuntamente por la tesis de la desigualdad de rentabilidades sectoriales (Borrelly 1975). La primera es la de Ernest Mandel, que distingue entre una tasa de beneficio del sector competitivo y otra del sector monopolístico (1962, vol. 2, cap. 12), idea sugerida ya por Steindl (1952) y que se encuentra también en el cubano Del Llano (1976). La segunda se corresponde con una posición extrema, representada por el francés Delilez (1971), que explica la desigualdad de las tasas de beneficio por el no funcionamiento, en el capitalismo monopolista, de la tendencia a la igualación.

9. Lenin acierta en general en su crítica a la idea del "superimperialismo" de Kautsky, así como en la crítica al miembro de la nueva escuela histórica alemana, G. Schulze-Gae-

vernitz, a quien acusa de "entusiasta admirador del imperialismo alemán" y a la vez defensor de un neosansimonismo: "El capital monetario de la nación está unido en los bancos; los bancos están unidos entre sí en el cártel (...) Entonces se cumplen las palabras geniales de Saint-Simon: 'La anarquía actual de la producción, consecuencia del desarrollo de las relaciones económicas sin una regulación uniforme, debe dar paso a la organización de la producción. La producción no será dirigida por patronos aislados, independientes unos de los otros (...) la producción se hallará en manos de una institución social determinada. El organismo central de administración (...) la regulará (...)'". Estamos todavía lejos de que se cumplan estas palabras de Saint-Simon, pero nos hallamos ya envías de lograrlo: es un marxismo distinto de como se lo imaginaba Marx, pero distinto sólo por la forma" (Schulze-Gaevernitz, citado en Lenin, 1917, pp. 499-500).

10. De la misma manera en que Hilferding sigue, en esta idea de la separación entre las relaciones de producción y las de distribución, a John Stuart Mill (creyendo seguir a Marx), así también, en el desarrollo de sus ideas sobre el monopolio, sigue la tendencia abierta por otros autores socialistas criticados por Marx (Proudhon, la corriente del socialismo cristiano que inspiró al estadounidense R. T. Ely, autor citado por Hilferding, etc.).

11. Más adelante Lenin se refiere al "malabarismo en los balances" como algo parecido a lo que hoy se llama "ingeniería financiera"; pero habría que decir que argumentos como éste merecen el calificativo de "malabarismo de la dialéctica". Lo que se quiere decir es que el hecho de que cambios cuantitativos den lugar de hecho, en ciertos casos, a cambios cualitativos no autoriza, a quien sea conocedor de esa "ley", a aplicarla a su conveniencia.

12. Esto también lo imita luego Sweezy casi literalmente, pues termina distinguiendo, sin ningún tipo de matización, entre lo que es la situación característica "bajo la competencia", y la que se da "bajo el monopolio" (1942, p. 303).

13. Frente a la "violencia", simbolizada por el cuchillo que usa Robinson Crusoe para someter a Viernes, según Dühring, Engels responde con el argumento de que el cuchillo lo tendrá en general quien disponga de los recursos económicos necesarios para fabricar las mejores armas. Y descarta, por esa razón, que la violencia sea directamente una categoría económica. Por la misma razón descarta el "poder". Y diríamos que, por eso mismo, Marx argumenta contra la corriente anarquista que considera que el poder político (el Estado) es el enemigo principal del proletariado (en vez de lo que él defiende: el capital). Lenin se vuelve a sumar al argumento de Dühring al escribir: "Pero nuestro concepto de la fuerza efectiva y de la significación de los monopolios actuales sería en extremo insuficiente, incompleto, reducido, si no tomáramos en consideración el papel de los bancos" (p. 397). Lenin insiste en su idea de no separar lo económico de lo político en su crítica a Kautsky (precisamente por hacer lo contrario): "¿Cómo debe calificarse la fase actual del capitalismo, de imperialismo o de fase del capital financiero? Llamadlo como queráis, eso da lo mismo. Lo esencial es que Kautsky separa la política del imperialismo de su economía (...)" (p. 463).

14. A. Dutt, apoyándose en Kriesler (1987), señala que "Kalecki también pasó por una fase neoclásica, en la que concibió a las empresas como optimizadoras, pero esta fase puede considerarse como una breve digresión en su trabajo" (Dutt 1987, p. 70).

15. "Así, un entendimiento tácito para abstenerse del rasgo básico de

la competencia, que es el fijar precios de competencia, es la esencia de la metamorfosis que ha tenido lugar en nuestra economía", de forma que "las leyes de desarrollo de la etapa más antigua del sistema ya no son válidas plenamente para la nueva etapa [...] La especie es todavía reconocible; pero ha experimentado una mutación" debido a que los gerentes "empiezan a ser capaces de afectar los precios" y también de "afectar el nivel de sus propias ganancias" (Strachey, 1956, pp. 32-36).

16. Puede verse un repaso a esta literatura en Foster y Szlajfer (eds.) (1984), y una crítica en Warren (1980).

17. Norton (1995) observa también la influencia de esta literatura en Lance Taylor (1985) y en Amitava Dutt (1990).

18. Baran y Sweezy (1966), pp. 9-10. También Mazier señala que "de Lenin a Sweezy o a Boccaro, estos autores no han podido integrar sino imperfectamente las nuevas formas adoptadas por el capitalismo en una problemática de conjunto. Se han visto conducidos a poner el acento excesivamente en ciertos fenómenos importantes pero específicos (papel del imperialismo o de los mercados exteriores) o a teorizar las apariencias (modos de intervención del Estado; impulso del progreso científico y técnico; el fenómeno del despilfarro). Se han multiplicado los análisis catastrofistas que disertan sobre la crisis del sistema capitalista o sobre la tendencia al estancamiento, retomando así una inclinación de Marx. Por otra parte, la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia ha dado lugar a interpretaciones simplistas o a controversias abstractas" (1985, p. 4).

19. Véanse diversas críticas a esta tesis en Glick y Campbell 1995, y Duménil y Lévy 1995; y también la respuesta de Dutt, insistiendo en que "no existe contradicción entre la importan-

cia analítica del poder de monopolio para la teoría de los precios y la igualación intersectorial de las tasas de beneficio" (Dutt 1995, p. 151).

20. Obsérvese, sin embargo, que algunos autores marxistas utilizan el término "capitalismo de Estado" como sinónimo de "socialismo de Estado" (por ejemplo, Mattick 1969, p. 272), y, por tanto, en un sentido muy diferente del que se analiza en este epígrafe, que interpreta el capitalismo monopolista de estado como un paso más en el desarrollo histórico del capitalismo monopolista.

21. Dejamos de lado, por tanto, las muy interesantes aportaciones que se pueden encontrar en las otras tres partes del libro citado, y dedicadas, respectivamente, a: 1) Valor y plusvalía; 2) El proceso de acumulación; 3) Crisis y depresiones.

22. Sweezy habla de la "sociedad capitalista plenamente democrática", y aclara que la concibe como "lo que existe hoy en la mayor parte del mundo de habla inglesa: parlamentarismo combinado con sufragio universal y libertad de organización en la esfera política" (p. 276). No creemos que Marx pudiera estar, ni por un instante, de acuerdo con una definición así.

23. No podemos pasar por alto una reflexión que sólo tiene interés para quienes usan la lengua española. No sabemos muy bien por qué, en esta literatura se usa una mala traducción directa del inglés para verter "corporations" (que en el inglés de Estados Unidos significa "gran empresa" o "multinacional") por la palabra española "corporación", que significa otra cosa, pero normalmente una institución de Derecho público (o Derecho local, como en Inglaterra), pero nunca una empresa. En Estados Unidos, una empresa caracterizada como "Incorporated" significa que tiene la forma de lo que en España se llama un sociedad anónima; pero es com-

pletamente incorrecto hablar del "procedimiento legal de la incorporación", que no tienen sentido en nuestra lengua. Por otra parte, es evidente que no hacía falta que Sweezy dijera lo que todo el mundo puede comprobar por sí mismo: "Nuestro análisis sigue al de Hilferding en el trazo general" (p. 289).

24. Sin embargo, aquí no excluimos que pueda tratarse de un error de la traducción española, ya que unas páginas más abajo escribe Sweezy: " Nótese que a igualdad internacional de tasas de ganancia no implica igualdad internacional de tasas de plusvalía" (p. 320).

25. El hecho de que, antes de la introducción, vuelva a incluir Sweezy dos citas de famosos, en este caso de Hegel y de Frantz Fanon, no parece preludiar nada bueno, ya que de ellas sólo cabe esperar el uso, tanto de los "malabarismos dialécticos" que hemos mencionado al hablar de su otro libro, como la presencia de alguna que otra contribución en forma de tributo oportunista al nacionalismo, a la vez terciermundista y marxista, característico de Fanon.

26. Sin embargo, Baran y Sweezy son conscientes de que Marx, "como los economistas clásicos antes que él", consideró los monopolios "no como elementos esenciales del capitalismo sino más bien como un remanente del pasado feudal y mercantilista" (ibid., p. 9); pero además "Marx anticipó el derrumbe del capitalismo" precisamente "dentro del sistema en su fase competitiva" (pp. 5-10).

27. Cambiando de perspectiva, podría decirse que la relación que hay entre Baran y Sweezy (1966) y Sweezy (1942) es aproximadamente equivalente a la que existe entre los planteamientos de Carlo Roselli (1930) y los de Eduard Bernstein (1899).

28. ¿Acaso olvidan que, muy a principios del siglo XIX, el famoso econo-

mista clásico francés, Jean-Baptiste Say, por ejemplo, era dueño de una fábrica que daba empleo a varios miles de obreros?

29. En 1968, el traductor al español de este libro aún se mostraba tan poco familiarizado con esta terminología que se refiere, respectivamente, a la empresa individual "que capta los precios", y a la gran empresa que "hace los precios" (p. 48).

30. Insistamos de nuevo en la péssima traducción de este libro al español, donde se llama a esta ley la "tendencia a la disminución de la tasa de utilidad", y donde además se utiliza la expresión verbal "sustituir A por B", que en español significa remplazar A por B, como si significara lo contrario (reemplazar B por A: esto es lo que significa en inglés y en francés, pero no en español).

31. Mill 1848, p. 226. Mill argumenta su afirmación señalando que "en tanto que las rentas, las ganancias, los salarios y los precios se fijen por la competencia, se les puede asignar leyes. Si se supone que la competencia es el regulador exclusivo de los mismos, no será difícil establecer principios de carácter general y de precisión científica, con arreglo a los cuales se regirán" (*ibidem*).

32. "Si mi vecino, haciendo mucho con poco trabajo, puede vender barato, tengo que darme maña para vender tan barato como él. De este modo, todo arte, oficio o máquina que trabaja con la labor de menos brazos, y por consiguiente más barato, engendra en otros una especie de necesidad y emulación o de usar el mismo arte, oficio o máquina, o de inventar algo similar para que todos estén en el mismo nivel y nadie pueda vender a precio más bajo que el de su vecino" (*The Advantages of the East-India Trade to England*, Londres, 1720, p. 67: así citado en Marx 1867, p. 387).

33. No hay que olvidar que las descripciones que hace Adam Smith de los procesos competitivos siempre sugieren la idea de una *lucha*, una carrera por llegar primero, en lógica correspondencia con el concepto popular de competencia del que bebieron los clásicos, y que no es otro que el de la competición que surge "siempre que dos o más partes luchan por algo que no todos pueden obtener", como el propio Stigler ha reconocido (1987, p. 531).

34. Stigler reconoce que "los economistas modernos tienen una fuerte tendencia a leer más en estas frases [se refiere a las cinco condiciones de la competencia en las que él mismo trata de resumir la concepción de Smith] de lo que las mismas significaban para Smith y para sus contemporáneos" (Stigler 1957, p. 2).

35. Que equipara la competencia con una guerra en la que "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 1861-3, vol. 2, p. 416); competencia que, "como también en el reino animal, [es] *bellum omnium contra omnes* [guerra de todos contra todos]" (Marx 1867, p. 434).

36. Nótese que Schumpeter utiliza aquí el término "clásico" como solía utilizarlo Keynes, para referirse más bien a lo "neoclásico".

37. Otros términos utilizados para esta misma realidad fueron los de "empresa en gran escala o gran unidad de dominio económico" (p. 149), "unidad de dirección en gran escala" (p. 122), y otros similares.

38. Hoy en día, es generalmente aceptada la idea expresa por Vives de que "las empresas tienen a su disposición dos grandes estrategias competitivas: liderazgo en costes y diferenciación del producto" (1990, p.

35); aunque algunos, siguiendo a Porter, señalan una tercera estrategia, que vendría a consistir en cierta combinación de las dos anteriores a partir de la “concentración en un segmento determinado del mercado” (Canals 1991, p. 157). El propio Canals prefiere llamar estrategia “de calidad” a la estrategia de diferenciación de producto, y situarla finalmente, junto a la estrategia “de costes”, en el mismo plano de importancia global para la empresa. Pero Canals tiene bien cuidado en dejar bien claro el error de planteamiento que supone separar arbitrariamente ambas estrategias competitivas, como si se tratara de vías independientes en vez de estrategias equivalentes e interrelacionadas, ya que el objetivo de abaratizar la producción de un producto de determinada calidad es conceptualmente idéntico al de mejorar la calidad de un producto que tiene un determinado coste. Así, Canals, tras señalar que “la piedra de toque de la calidad de la diferenciación es la utilidad percibida por los consumidores y esa percepción consiste en que éstos aumentan el valor de la compra”, se ve obligado a reconocer, en su análisis de los “procedimientos para aumentar el valor de la compra para el consumidor”, que éstos consisten en la “disminución del coste de la compra” (ya sea por disminución del tiempo de instalación o entrega, del riesgo de roturas, de los costes de uso del producto o de los defectos de calidad, o por mejora del servicio post-venta) o en el “aumento de sus resultados” (que consisten a su vez en la disminución del coste de financiación de las compras o los inventarios, además de en aumentos de productividad y mejoras en la calidad del producto) (pp. 162-163). Finalmente, este autor se ve obligado a reconocer que “costes bajos y diferenciación son los extremos de un continuo de posibilidades” y que el gran reto de la empresa “a la hora de posicionarse en el mercado consiste

en mejorar la calidad sin incurrir en costes excesivos”, de forma que es posible establecer una “relación general entre nivel de costes y capacidad de diferenciación” que podría representarse como en la figura que reproducimos del libro de Canals.

Desde el punto de vista de los economistas clásicos, se habría dicho que la segunda vía trata de aumentar la relación o cociente entre valor de uso y valor, mientras que la primera vía apunta a disminuir el cociente entre el valor y el valor de uso. Se ve, por tanto, que se trata de fenómenos completamente equivalentes y coincidentes también con la sensibilidad tanto de las empresas como de los consumidores, que toman precisamente la relación calidad-precio como el indicador más sintético de la fortaleza competitiva de un determinado producto. Por consiguiente, poco puede sorprender que, como dice Martín (1992), “en estos contextos de competencia imperfecta, hoy día dominantes, la disponibilidad de ventajas en estos activos intangibles puede permitir a las empresas producir bienes o servicios que, incluso teniendo costes de producción y precios más altos, sean preferidos por los consumidores a los ofrecidos por empresas rivales en virtud de su calidad o sistema de comercialización” (p. 368). Un aumento de la relación calidad/precio se expresa gráficamente como un desplazamiento de la recta A de la figura hacia la derecha (hasta B). Dicho desplazamiento, que, como reconoce Canals, se puede producir por medio de la “introducción de nuevas tecnologías, de nuevos procesos internos, o simplemente, [del] aprendizaje a lo largo del tiempo”, indica que la empresa persigue, dado un cierto nivel de coste, aumentar la diferenciación de sus productos, lo cual puede también leerse de manera complementaria como el intento de la empresa, dado cierto nivel de diferenciación e identificación del producto, por rebajar los costes de

producción. Y es que, como concluye el propio Canals, "la dinámica de la rivalidad internacional exige una mejora continua en calidad y en costes. Intentar competir en una sola de estas variables olvidando la otra es suicida" (pp. 165-166).

39. En su libro sobre la economía del cambio técnico, X. Vence insiste acertadamente en los conceptos marxianos de "trabajador colectivo" y "mecanización", pero termina diluyendo este último en el interior de una panorámica excesivamente amplia y ecléctica de temas y corrientes analíticas. Al entremezclar el concepto clave de mecanización con otros procedentes de matrices teóricas diversas (la "innovación" schumpeteriana, la "selección de técnicas" del marxismo analítico, la "organización del trabajo" de los regulacionistas), Vence se olvida sin embargo de dar cabida al moderno análisis financiero de la empresa, que, en perfecta coherencia con el análisis de Marx, insiste en la importancia de la estrategia empresarial de elevar los costes fijos para ahorrar en costes variables (la mecanización), de forma que la pendiente de la curva de costes totales disminuya con esta mecanización y se llegue al equilibrio financiero de la empresa para cierto nivel de producción y líneas de precio de menor pendiente (véase Arroyo y Prat, 1994).

40. J. Tirole señala que "el punto básico" de Schumpeter es que "una situación de monopolio y la investigación de desarrollo están íntimamente relacionados", lo cual "se articula en dos argumentos claramente distintos: el primero es que los monopolios son un buen nido para la I+D; el segundo, que si se quiere inducir a que las empresas emprendan I+D se tiene que aceptar la creación de monopolios como un mal necesario" (Tirole, 1988, pp. 590-591).

41. No obstante, en Kirzner, que por lo demás sigue sobre todo a Von

Mises, se aprecia una notable diferencia respecto de Schumpeter, pues mientras que en Schumpeter el empresario es una fuerza desequilibradora, origen del cambio económico, en Kirzner el empresario desempeña más bien un papel equilibrador, pues los cambios que introduce son tan sólo una respuesta a decisiones equivocadas o a oportunidades perdidas que detecta en el mercado. Esto ha llevado a McNulty a escribir que "los empresarios schumpeteriano y kirzneriano se complementan entre sí: uno crea el cambio y el otro responde a él" (McNulty, 1987, p. 537).

42. Es también el caso de los modernos defensores neoschumpeterianos de la teoría de la competencia tecnológica (véase Cantwell, 1991), que siguen a Nelson y Winter, 1982, y a Dosi y otros, 1988, eds. No sería justo olvidar que también Schumpeter, aunque no se extendiera sobre este particular, apuntó cierta crítica a la teoría de la competencia imperfecta, al señalar que las exposiciones usuales de la misma "no prestan la atención debida a los muchos e importantes casos en que los resultados de la competencia imperfecta, incluso en el plano de una teoría estática, se aproximan a los de competencia perfecta" (Schumpeter, 1942, p. 119, nota).

43. El problema con esta última construcción es, según Hayek, que la competencia perfecta describe una situación de equilibrio pero no dice nada sobre el proceso competitivo que conduce a ese equilibrio; es más, en ese modelo se despoja a la empresa de todas aquellas actividades que podrían ser asociadas razonablemente con el verbo "competir": bajar o subir los precios, diferenciar los productos, hacer publicidad, intentar modificar sus estructuras de coste, etc. (Hayek, 1948). Si estas actividades conducen a la mayor eficiencia de la empresa, estaríamos ante la paradoja, desde el punto

de vista neoclásico, de una eficiencia conseguida por medios monopolísticos; pero para Hayek, como para Schumpeter, la cuestión es saber si, cuando estamos en presencia de actividades de monopolio, éstas proceden de una concesión legal que le permite al monopolio sobrevivir artificialmente con altos costos de producción, o se trata de un monopolio que ha llegado a serlo basándose en su superioridad y eficiencia técnicas y que desaparecerá tan pronto como otra empresa lleve a ser más eficiente que él en la producción del mismo (o similar) bien o servicio.

44. Por eso, a la pregunta de la periodista, que quería saber si no le parecía "sensato que en tales tiempos de crisis intervenga el Estado activamente", respondía: "Analicemos de manera realista el daño producido el 11 de septiembre. No hay duda, nos

hemos empobrecido. Dos edificios gigantescos fueron destruidos, las obras de desescombro y de reconstrucción requerirán mucho dinero. Pero eso no justifica que el gobierno tenga que gastar más. Al contrario, igual que cualquier ciudadano, ahora debería ser más ahorrativo".

45. Y ante la sorpresa de la periodista –"Pero entonces, muchas empresas irán a la suspensión de pagos..."–, replicaba: "¿Y qué? Que quiebren, no pasa nada. La empresa privada vive según el sistema de pérdidas y ganancias. Perder es casi más importante que ganar."

46. "No soy un cínico. Pero el establecimiento de leyes muy rígidas no conduce a una mejor retribución, sino a más desempleo; donde mejor puede verlo es en Alemania. Allí no se crea empleo porque es muy difícil despedir".

Recibido el 20 de agosto de 2004. Aprobada su publicación el 16 de septiembre de 2004.