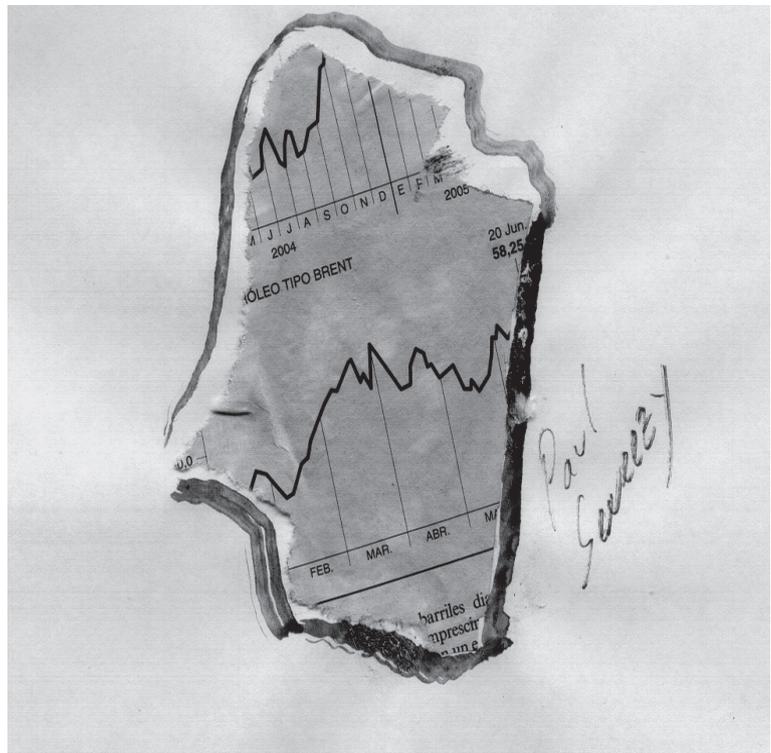


La cuestión del monopolio en la tradición marxista, y en Paul Marlor Sweezy (1910-2004) (2ª parte)*

Por Diego Guerrero. Marzo de 2004

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). Como, además, 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

*Este trabajo es la segunda parte del artículo «Reflexiones sobre la vida y obra de Paul Sweezy: Las contribuciones de Paul Sweezy a la economía» publicado en el número 14 de la Revista Laberinto.

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 podemos considerar tan sólo 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 llega a rechazar el segundo por completo, mientras que da por buena la representación de la realidad capitalista que lleva a cabo Adam Smith.

Smith explica en *La riqueza de las naciones* cómo puede reproducirse una sociedad que ha salido 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 por sí mismo 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 1) no sólo hacía posible la reproducción económica y social, sino 2) que lo hacía posible, además, de forma óptima (o, al menos, más eficiente que en el sistema anterior).

Es importante tener en cuenta que Marx admite que el mecanismo de mercado funciona como dice Smith, y que permite desde luego 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 194* o Isaiah Berlin*) 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 en el 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 y 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 artículo 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 limitada 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, vol. II, p. 330).

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, 1847b**, 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 mío: DG).

Y para que quede más clara su posición, Marx señala que el burgués Rossi ha comprendido mejor la cuestión que el socialista Proudhon, ya que éste sólo concibe el monopolio «en estado toscó, 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 desenfundada 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 mío: 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).

*(esto y otras citas, más tarde) También 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» (Baran y Sweezy 1966, p. 9); pero además «Marx anticipó el derrumbe del capitalismo» precisamente «dentro del sistema en su fase competitiva» (Baran y Sweezy 1966, pp. 9-10).

2. Las distintas concepciones de la competencia en Marx y en los 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 competencia, 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 mío: DG).

En mi opinión, aquí no sólo hay una divergencia clarísima entre las respectivas posiciones de Marx y de Engels, sino también el germen de las posiciones que luego defenderán Hilferding, Lenin o Sweezy, y que nada tienen que ver con la concepción de Marx de 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» (en el sentido en que interpretaba Marx esta palabra, aplicada a lo 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 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)

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).

El argumento principal que utiliza Hilferding para defender la «novedad» de la situación de su época, en relación con la época de Marx, es el mismo que ya usaran Bernstein 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 capitalismo 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 capitalista 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 mayor transcurso de tiempo desde la muerte de Marx. En su versión específica, Hilferding hace una interpretación particular de las relaciones entre el capital industrial y bancario –interpretación más tarde criticada por Lenin–, 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 en es 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 inconmensurable 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 mío: 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 aferrarse 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 artilugio 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 $pc + i$, 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 anexionadas 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 retardo 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. 256-8).

Por último, veamos la estrecha relación que hay entre el famoso cártel general de Hilferding y la idea que trasmitía 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 resultado 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 antagónica. Pero este antagonismo es antagonismo de la distribución (...) 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. 258-9).

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. 386-7).

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. 382-3).

Sin embargo, para «demostrar» el monopolio, lo único que encontramos en Lenin es el mismo tipo de pobre argumento pseudo-hegeliano de la transformación de la cantidad en calidad. Y en Lenin dicho argumento aparece en su forma más cruda, pues a continuación de la última cita mencionada aquí 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 mío: DG; véase también 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, como ya hemos visto. Pero al autor que cita en primer lugar, ya en el prólogo, es a J. A. Hobson, cuyo libro sobre el imperialismo califica Lenin 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

autores –aunque no nombre expresamente a ninguno de ellos– del monopolio 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 libre cambio, 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 demostrado, 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. 386-7). 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); demostrando así que para los economistas, ¡más bien había una relación inversa, que 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 (citar*)–, sino a la total ausencia de auténticos argumentos serios en esta obra de Lenin. Se limita, repitamos, 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 fundamente de su argumentación sólo se refiere a las «apariencias» fácticas (contra las que Marx se manifestó toda su vida) y al recurso a la simpatía política del lector (como cuando se queja de la conspiración de silencio contra *El capital*) (1917, p. 387).

Y hecho eso, se pone a vulgarizar repetidamente la idea en muchas dimensiones distintas. Por ejemplo, distingue 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 y 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 «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).

Insiste en las fronteras temporales entre uno y otro, repitiendo fórmulas que parecen concebidas con una intención simplemente mnemotécnica: «1) Década del 60 y 70, punto culminante de desarrollo de la libre competencia (...); 2) Después 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 conciertan 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 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 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 argumento 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 son simplemente «omnipotentes» (p. 398).

Tampoco duda en utilizar argumentos puramente contingentes (desde el punto de vista histórico), como hacía Hilferding y como en cambio denuncia Hobson, sino que se remite a hechos que han demostrado claramente su falsedad. 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 y están ya 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 son hechos que se aplican mejor a la fase que él llama «competitiva» que a 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). O incluso son hechos que contradicen su argumento y los presenta como si no fueran problemáticos desde su 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. 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 replicarle: «¿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: «El capitalismo se ha transformado en imperialismo. Los cárteles conciertan 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.» (ibid, p. 389).

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, y 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). Y Maurice Dobb (1962, 2ª 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 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 también: Green, 1987, Clarke, 1987, Samuels, 1987), sino asimismo la de numerosos economistas burgueses preocupados con los monopolios y el imperialismo, o la de los lugares comunes más corrientes en los medios más conocidos de la prensa financiera americanos y alemanes (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 hecha por Lenin –entre el imperialismo, o capitalismo de su época, y el capitalismo de los monopolios, o la fase monopolista del capitalismo– ha sido probablemente el factor más influyente en el hecho de que, aun hoy en día, 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 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

que se refieren a la fase anterior del capitalismo como «capitalismo premonopolista» o «fase premonopolista del capitalismo» (véase, por ejemplo, Rymálov 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).

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 su opinión tendría que haber continuado –y que él 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. 213-6).

Por su parte, Sweezy, tras citar profusamente a Hilferding, se muestra parcialmente de acuerdo con lo que llevamos dicho. No en vano argumenta, con la teoría neoclásica, que «la producción total de equilibrio es más pequeña y el precio de equilibrio es más alto cuando se introducen elementos de monopolio». Por tanto, 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 elaboraba 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 que dieron lugar a lo que, andando el tiempo, terminó por convertirse en la «macroeconomía keynesiana», algo que durante décadas se consideró equivalente a la macroeconomía a secas. Sin embargo, había entre estos dos últimos autores dos diferencias básicas: el análisis de la distribución desde un punto de vista clasista, y el papel concedido al monopolio diferenciaban la teoría de Kalecki de la keynesiana.

En realidad, lo que Kalecki hizo 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», de la que derivaba 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» (Kalecki, 1938).

La relación de Kalecki con la teoría de Marx es bastante particular. Kowalik señala que «en los años treinta los marxistas no aprobaban la obra de Kalecki» (1970, p. 16), lo cual no sorprende mucho 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». 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*» (Sweezy 1980, 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 (1933 y 1956), Baran (1957), Baran y Sweezy (1966), Eaton (1966), Sherman (1968), Braverman (1974), Magdoff (1978), Cowling (1982), Cowling y Sugden (1987), Sweezy (1991), Sweezy y Magdoff (1992). 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 subyacente 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».

Por su parte, Dutt extiende 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 una tercera vía, basándose también en el Marx de *Miseria de la filosofía*, dirigida a «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 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 un margen sobre los costes .

Una cuestión importante es, como se ve, la de la relación entre «capitalismo monopolista» y la desigualdad de las tasas sectoriales de ganancia. La francesa R. Borrelly ha analizado cómo de esta idea, que arranca también de Hilferding, han surgido dos posiciones distintas que abogan sin embargo 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 la posición del 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 igualdad.

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 un nuevo concepto – el «capitalismo monopolista de Estado» (CME) – 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 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 desencadenamiento 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 Boccara 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). Enlazan así con otra dimensión del imperialismo que nos conduce al epígrafe siguiente.

4. La concepción de Paul Sweezy en detalle.

Lo que diremos aquí tiene que ver con la cuarta y última parte del célebre libro de Sweezy (1942), dedicada al «Imperialismo» y con *El capital monopolista* (Baran y Sweezy, 1966). Conviene, sin embargo, hacer referencia a un problema mucho más general, que tiene que ver con la tradición de tomar a cualquier autor que se declara seguidor de Marx como candidato a 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 manera de ver las cosas en relación con la concepción del Estado en Marx: «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). Por eso, 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.

La actitud que nos parece necesaria al abordar esta cuestión es, 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 de manifiesto, rogando al lector que la contraponga y compare 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 se4ría 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 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 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 compatible la auténtica democracia con el capitalismo; por tanto, cuando Sweezy escribe lo contrario, hay que 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. Son significativas de su punto de vista al respecto estas palabras: «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 de «competencia perfecta» que él mismo estudió en su época de estudiante en Harvard (en torno a 1930). Pero esta igualdad sólo existe en su imaginación.

En realidad, el análisis de Sweezy sigue siendo completamente neoclásico, en esencia, durante toda su vida; lo único que lo distingue del de los neoclásicos convencionales es que utiliza 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», 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 Marx, por las de «tamaño» de la empresa y «escala de producción», es algo típico de la economía neoclásica. 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).

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», no 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, Hilferding: «La teoría marxista de las corporaciones fue elaborada y ampliada por Rudolf Hilferding» (p. 284). 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 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 favorec[ía] a nadie» la existencia de una «competencia a muerte» (p. 289), que es lo que otros llaman competencia «a cuchillo» (o Throat-cutting competition*). 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 (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») 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 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 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 «laberinto» de «casos especiales» (pp. 298-9). 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 demostrará a continuación**. No sólo mi gráfico: Buscar Prados, Robinson...

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 también 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. 300-1). Sin embargo, aquí alcanza Sweezy el culmen de su dependencia teórica respecto a la noción neoclásica de la «escala», ya que las tasas de ganancia se presentan 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.) «iban en descenso» en términos relativos. Esta conclusión le parece a Sweezy, sin embargo, «desgraciada» (p. 309). Sweezy 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 hablar del «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 los precios relativos, supuestamente 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 es imposible por definición) (ibidem).

Por otra parte, es una pena que, así como Sweezy sabe distinguir «dos» políticas económicas, y no una sola, en el periodo competitivo –dice que tanto la de «librecambio» como la «de protección» fueron políticas aplicadas de hecho–, no fuera capaz de ambas políticas son posibles en el capitalismo del siglo XX o del XXI. Aquí sigue también a Hilferding y Lenin y atribuye (erróneamente) a las grandes empresas (o al Estado que las representa) la posibilidad de aplicar una política exclusivamente proteccionista. Para demostrar 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. 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, tras todo lo dicho, Sweezy no 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. 343-4).

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 termina con cierto sabor estalinista, como correspondía a su época (1942), hay que decir que el libro conjunto de Baran y Sweezy también 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 para lo que sería la época de la enorme contestación juvenil, tanto contra la guerra de Vietnam como de mayo de 1968. Son en definitiva los años de formación de la economía radical estadounidense, del que no hay que olvidar que se han considerado a Sweezy como el principal patriarca fundador. Este libro se publica en 1966 y aparece dedicado, muy en sintonía con los tiempos, al Che Guevara, 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.

En la introducción del libro se explica ya 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). Afirman expresamente que Marx reconoció «la fuerte tendencia hacia la concentración y centralización del capital», pero fue incapaz de hacer lo mismo con el monopolio, al que más bien consideraba como «un remanente del pasado feudal y mercantilista» (p. 9). En la misma introducción, los autores dan un paso más en la asimilación progresiva 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 satisfactorio 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 ahora ya se atreven 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. 11-2). Y ya no se sienten tímidos como para evitar proponer una nueva sustitución: 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).

Metidos ya en esta dinámica de «cambio», los autores comienzan por proponer un nuevo

término-categoría: la «empresa gigante» (traducida, mal, como «corporación gigante»: p. 16), que, según ellos, sería, supuestamente, «controlada administrativamente y financieramente independiente» (p. 21). Tras negar 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 como el antiguo, 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* comprobar) aparecía una tendencia al estancamiento de la economía capitalista, en el lugar de la tendencia expansiva de la que escribió Marx.

Pero poco después vuelve a aparecer 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; véase también Nell!!*). Debemos de insistir en este punto, que es el centro del primer capítulo de este libro, y es 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 monopolístico»: «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 es una tergiversación completa de los planteamientos de Marx. Donde Marx analiza la empresa capitalista como una empresa 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 imaginaria entre las empresas individuales del siglo XX y las empresas gigantes del siglo XX. Esta tergiversación es absolutamente central.

En el siguiente capítulo del libro, asistimos a una nueva operación de cirugía violentamente invasiva en el cuerpo teórico dejado por Marx. Lo que para este era la ley más importante de la economía política —la «tendencia descendente de la tasa de ganancia»— se hace desaparecer por medio de su transformación en una supuesta «tendencia creciente de los excedentes». Para llegar a esta supuesta tendencia hay que preparar el terreno, y ellos comienzan por recordar otra concepción y terminología, ahora directamente neoclásica (introducida por Tibor Scitovsky en 1951; *Welfare and Competition: The Economics of Fully Employed Economy*, Chicago): la distinción entre las empresas precio-aceptantes (competitivas) y las precio-determinantes (monopolistas), aunque señalan la influencia más inmediata de Kalecki (1939, 1943: p. 50) y algún otro autor kaleckiano como 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).

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. 57-8).

A continuación se unen a los teóricos de la «competencia imperfecta» en otro rasgo característico de los manuales neoclásicos contemporáneos: 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 desarrolla» (pp. 61-2). Por tanto, la «ley» recién descubierta por Baran y Sweezy «invita inmediatamente a compararla con la clásica ley marxista», 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 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 pasos adicionales de retroceso 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. 62-3). 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 tasas 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 monopolista es, según los autores, al de cómo absorber ese excedente. Por eso, analizan las dos formas «tradicionales» de absorber excedente –el consumo y la inversión– en el capítulo IV del libro, y reservan 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 consumidos 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.

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, 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 «nuevos productos»; y creen al respecto que ahora habrá «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 realmente 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 década de los treinta y cuarenta, y su énfasis original en la publicidad, y el nuevo 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 tienen una capacidad «autoabsorbente» de excedente (p. 103), de forma 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 iguales circunstancias que la campaña de ventas» hay que situar otra fuente de absorción de excedente como es el sector de «financiamiento, seguros y bienes raíces» (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 negar validez a una afirmación así, cuando observamos 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, su conclusión última es obviamente falsa: «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 anticomunista 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 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 «irracionalidad» 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, sin extendernos tanto como en lo que hemos analizado hasta aquí.

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 que la contracción, en los dos ciclos analizados entre 1908 y 1914 sucede exactamente lo contrario. Por otra parte, «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, la cuestión de la pobreza y de los fracasos educativos, para centrarnos en los argumentos que usan los

autores sobre la irracionalidad 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 de 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 contraponen 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 cibernética sus bases técnicas se han vuelto mucho más revolucionarias (...)» (p. 272). Olvidan que lo que Marx analizó ya era el «sistema automático de máquinas», y que en eso consistió, precisamente, una buena parte de su alcance analítico: en que descubrió la realidad profunda (técnica y social) del sistema, y no se quedó en meras apariencias (como han hecho Baran, Sweezy y *tutti quanti*).

ANEXO AL CAPÍTULO II: 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» .

En la medida en que puede afirmarse que los clásicos y Marx comparten la teoría laboral del valor, podemos extender esta coincidencia al terreno de la teoría de la competencia. Si nos abstraemos 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 se califica habitualmente 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, 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, está también presente en otros muchos autores que se han acercado al mismo desde principios del siglo XVIII hasta hoy en día, deteniéndonos brevemente en los clásicos y en Schumpeter.

El rasgo más característico de la concepción «clásica» de la competencia consiste en que enlaza directamente con la visión popular de la competencia como rivalidad –algo que está totalmente ausente en la teoría de la competencia perfecta–. Esta rivalidad se manifiesta en los dos sentidos analizados en Guerrero, 1995, y resumidos en Guerrero, 2003 (la competencia «intrasectorial» e «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 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, y no 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 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. 56-7).

Ricardo, por su parte, es mucho más sintético y preciso: «Es, pues, el deseo que tiene todo capitalista de retirar sus fondos de un empleo 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. 56-7). Pero en ambos casos lo que se supone es la libre competencia o libre movimiento de los capitales, algo que no tiene nada que ver con la concepción neoclásica de la competencia perfecta, y que sencillamente supone 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, encontramos 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 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 cambio 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 siguiesen 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 equilibrio 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 organización 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. 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 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». 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).

Sin embargo, Schumpeter también dio pistas a favor del modelo de la «competencia imperfecta» que, como hemos repetido con insistencia, no es sino una variante más el 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' - 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 comienzan 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 desembarazarse del todo del marco neoclásico 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 tecnológicas, 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 .

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 ; 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) 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 . 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 .

6. Competencia intrasectorial, además de intersectorial.

Si las empresas se suponen coste-determinantes, la aparente diversidad de los modelos neoclásicos de la competencia perfecta y

de la competencia imperfecta se desvanece en una medida considerable, y se comprende mejor la necesidad de superar ambos modelos mediante el análisis de la competencia dinámica. Pero, antes, veamos cómo uno de los principales resultados que obtiene la Microeconomía convencional de la comparación de ambos modelos se viene abajo. Se trata de las relaciones entre el monopolio y la competencia perfecta. 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 dinámica, esto no es necesariamente así: si la empresa monopolista no tiene los mismos costes que la de competencia perfecta, la situación puede ser la de la parte (b) de la figura 8, en vez de la de la parte (a), con lo que se derrumba de un golpe la enorme cantidad de literatura sobre los efectos perniciosos del monopolio en términos de Economía del bienestar .

Pero no me limitaré aquí a la crítica del tratamiento tradicional del monopolio (que en realidad es generalizable a cualquier modelo de competencia imperfecta). Ante la urgencia de formalizar el tratamiento alternativo de la concepción dinámica de la competencia entre empresas coste-determinantes, un primer paso válido podría consistir en sintetizar en una simple tabla los datos esenciales que definen la competencia intrasectorial, ausente del análisis neoclásico. Esta competencia, a diferencia de la competencia intersectorial –que tienen lugar entre las empresas de las diferentes ramas de la economía, y que se expresa en la tendencia a la igualación de las tasas de ganancias sectoriales que se produce en condiciones de libre movimiento del capital (el principio smithiano de la mano invisible)–, es la que obliga a todas las empresas de un sector a vender a precios iguales la mercancía homogénea que han obtenido a costes unitarios diferentes, debido a las diferencias técnicas subyacentes. Por supuesto, esta doble circunstancia –precios tendencialmente idénticos, pero costes distintos– es la responsable de que la rentabilidad resultante sea muy diferente para unas u otras empresas, dando lugar a una segunda tendencia que podemos llamar tendencia a la dispersión de la rentabilidad de los capitales individuales de un mismo sector, que, evidentemente, es compatible con la otra tendencia .