

El enfoque dinámico en la teoría de la competencia

Diego Guerrero Jiménez

Introducción

«La noción marxista de competencia define un proceso, no un estado. Describe un proceso destructivo y antagónico, no una fantasía de equilibrio. Por competencia entre capitalistas describe una guerra. Para extender la analogía un poco más, el movimiento de capital de una industria a otra corresponde a la determinación del territorio (sitio) de batalla; el desarrollo y adopción de tecnología corresponde al desarrollo y adopción de las armas de guerra (la carrera armamentista); y la competencia de una firma contra otra corresponde a la batalla misma» [Shaikh (1990), p. 80].

El objetivo básico de este trabajo es reflexionar sobre qué ocurre cuando se intenta dinamizar los modelos convencionales de la competencia que se estudian en los manuales introductorios de Economía. La principal cuestión que se plantea es la de saber si una concepción de la competencia como la que se presenta en estas líneas, y que podemos llamar «concepción clásica», puede servir como simple complemento de los modelos de competencia perfecta, imperfecta y monopolio (por ejemplo, contribuyendo a relativizar algunas de las conclusiones obtenidas en ellos, y a dotar de mayor

realismo a la teoría convencional, basada en el enfoque estático), o tiene efectos más destructivos, tanto para la teoría neoclásica de la competencia como para la teoría del valor que le corresponde. Para exponer el argumento —que se inspira en las aportaciones de dos de los autores que mejor han sabido desarrollar la obra de Marx: Isaak Rubin en los años 20 y Anwar Shaikh en nuestros tiempos—, se ha dividido el ensayo en cuatro epígrafes: en el primero, se comparan los enfoques estático y dinámico de la competencia; en el segundo y tercero se analizan sucesivamente los dos componentes de la competencia dinámica, que llamaremos intersectorial e intrasectorial, respectivamente; y en el cuarto y último, se utiliza un ejemplo numérico para facilitar la comprensión de las consecuencias que tienen sobre los precios ambos aspectos de la competencia.

I. DOS ENFOQUES DE LA COMPETENCIA: ESTÁTICA COMPARATIVA Y ANÁLISIS DINÁMICO

La esencia del enfoque tradicional es el uso del análisis de estática comparativa y la renuncia a su dinamización posterior. En el **corto plazo** estático, el nº de empresas y el tamaño de sus plantas y equipos se suponen dados, mientras que en el **largo plazo** (asimismo estático) se permite que varíe el nº de empresas y que se ajuste su dimensión o escala, pudiendo decirse que en el largo plazo no existen factores fijos (a diferencia del corto plazo). Sin embargo, en ambos casos, **la técnica se supone dada**, fija, constante; y puesto que el cambio técnico no se introduce en el análisis, ni siquiera *ex post*, el resultado final es que la teoría neoclásica convencional de la competencia, basada en el modelo del equilibrio parcial, termina representando un mundo **estático** (cuando, como dice Asimakopulos, las economías capitalistas son todo menos estacionarias), caracterizado por la **total uniformidad técnica y de costes** de las empresas de un sector, que pueden analizarse todas ellas como si cada una fuera la **empresa representativa** marshalliana. Este supuesto de constancia (**diacrónica**) y de uniformidad (**sincrónica**) de la técnica sectorial ha tenido importantes consecuencias para el desarrollo teórico de la teoría de la competencia, entre las que podemos resaltar las dos siguientes.

En primer lugar, ha acabado imponiéndose la idea de que el elemento decisivo a la hora de definir la tipología de formas competitivas es la **estructura del mercado**, y se ha concebido este elemento como equivalente al concepto de **número de empresas** que componen un sector productivo. Así, los modelos de competencia abarcarían desde el caso extremo del monopolio (una sola empresa) al polo opuesto de la competencia perfecta (nº indefinidamente grande de empresas), pasando por el duopolio (2

empresas), el oligopolio (unas pocas) y la competencia monopolista (el «grupo grande» de Chamberlin). La posibilidad de demostrar sin mayores problemas que el precio puede igualar el coste marginal con un nº pequeño de empresas (o puede diferir del mismo con un nº grande: véase Segura (1988)) o el nuevo camino analítico abierto por los teóricos de los **mercados disputables** (véase Baumol (1982) y figura 1) ponen radicalmente en cuestión esta forma de ver las cosas, abogando por dar una importancia mayor a otros elementos distintos, como la **libertad de entrada**.

En segundo lugar, el supuesto citado es responsable de otro de los derroteros seguidos por la teoría convencional. Se trata de lo que a grandes rasgos podemos llamar **falsa dicotomía** entre, por un lado, el modelo de la empresa **competitiva**, que es a la vez **precio-aceptante** (incapaz de influir sobre el precio) y **pasiva** (ni le preocupa ni quiere influir sobre el mismo), y, por otro lado, el modelo de la empresa **precio-determinante**, decidida **activamente** a fijar los precios en su beneficio, en condiciones de **ausencia** (o limitación) de la competencia. Así, la tensión entre la concepción teórica y la realidad parece haberse resuelto de dos formas opuestas (o incluso tres) según los casos.

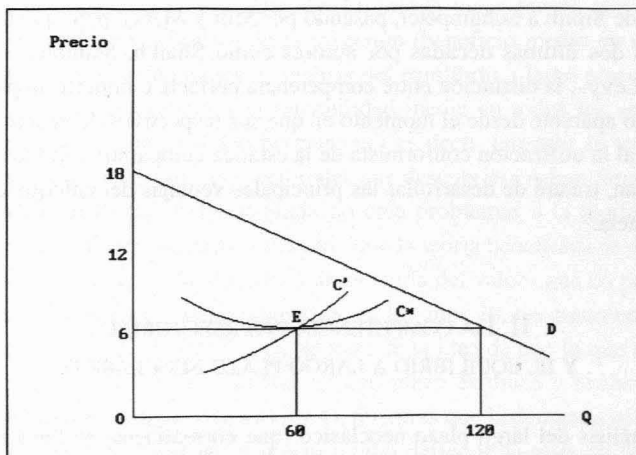


Figura 1. Representación gráfica de un mercado disputable con dos empresas

Para unos, impresionados por la fuerza del sometimiento de las empresas a la competencia (y, en particular, al precio de mercado), el modelo válido con carácter general es el de la competencia **perfecta**; para otros, lo que vale son las distintas formas de competencia **imperfecta**, ya que la contradicción entre el modelo de empresas pasivas y la realidad empresarial les parece insuperable de otra manera; finalmente, la gran

mayoría observa una postura **ambigua** o **eclectica**, que no tiene inconveniente en denunciar el irrealismo de los supuestos del primer modelo y afirmar a la vez su validez como punto de partida y referente ideal del análisis competitivo.

Pues bien, la utilización del enfoque dinámico permite, no sólo desplazar la idea de «nº de empresas» al lugar secundario que le corresponde, sino también superar la dicotomía citada, pues, cuando se da entrada a un cambio técnico omnipresente y decisivo, las empresas de la teoría comienzan a parecerse a las empresas del mundo real. Es decir, en su gran mayoría, empresas **precio-aceptantes** (porque se ven compelidas por la competencia a tomar el precio como un dato que impone el mercado a corto plazo), pero al mismo tiempo nada pasivas, sino **agresivas rivales** conscientes de que se juegan su éxito competitivo, e incluso su supervivencia, en el correcto uso que sepan hacer del arma de batalla principal en la guerra competitiva intra e intersectorial: la consecución de una mejora técnica y/o organizativa decisiva **antes** que las rivales, que le permita influir sobre el valor individual de su producto, y, más concretamente, rebajarlo en relación con el precio de mercado, que, indirectamente, también se ve afectado por esta vía.

Para esta concepción de la competencia —que tiene sus raíces en la concepción clásica (desde Smith a Schumpeter, pasando por Mill y Marx), pero que ha sido renovada en las dos últimas décadas por autores como Shaikh, Semmler, Gouverneur, Duménil o Lévy—, la distinción entre competencia perfecta e imperfecta pierde mucho de su sentido aparente desde el momento en que sus respectivos defensores comparten en lo esencial la utilización conformista de la estática comparativa. En los tres epígrafes que restan, trataré de desarrollar las principales ventajas del enfoque dinámico de la competencia.

II. LA COMPETENCIA INTERSECTORIAL

Y EL EQUILIBRIO A LARGO PLAZO NEOCLÁSICO.

En el análisis del largo plazo neoclásico (que normalmente se lleva a cabo en el contexto de la competencia perfecta), la industria (el sector) en su conjunto sólo alcanza el equilibrio cuando todas las empresas que lo constituyen están también en equilibrio a largo plazo, es decir cuando todas han ajustado su tamaño a la escala óptima y producen en el óptimo de explotación correspondiente a esa escala, es decir, cuando producen al mínimo coste medio a largo plazo (figura 2).

Este resultado diverge del que obtiene el análisis clásico, como veremos en el epígrafe III, en que éste no requiere la igualdad de costes (y de rentabilidad, por consiguiente) de todas las empresas del sector. Pero coincide con él en dos importantes

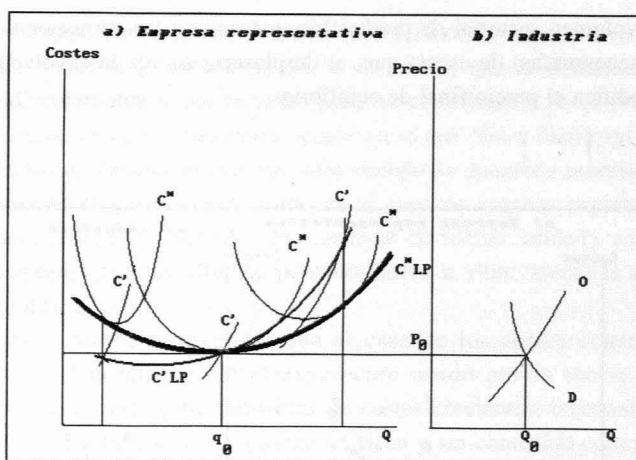


Figura 2. Equilibrio a largo plazo de la empresa y de la industria en competencia perfecta

aspectos que nos ocuparán en este epígrafe. En primer lugar, puesto que el coste medio incluye el rendimiento normal de la inversión (beneficio medio en terminología clásica), resulta que si extendemos el análisis del equilibrio a largo plazo a todos los sectores de la economía tenemos la rentabilidad media en todos los sectores (más como tendencia que como realidad permanente) es decir, tenemos la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia sectoriales que descubriera Adam Smith debajo de su famosa Mano Invisible. Este resultado no crea problemas a la teoría neoclásica. Pero tenemos también un segundo resultado –que la teoría neoclásica se niega a reconocer porque contradice los fundamentos de su teoría del valor– que no parece menos evidente desde que Rubín y Sraffa rebatieran, en los años 20, los argumentos esgrimidos en defensa de la posición contraria. Se trata de la idea de que lo que determina el valor de las mercancías en el equilibrio a largo plazo es única y exclusivamente el **coste de producción unitario** (figuras 3 y 4), mientras que la demanda sólo determina la cantidad comerciada, pero no el precio (como defiende la tesis de la simetría, o metáfora de las tijeras de Marshall). Los argumentos de la teoría neoclásica son de dos tipos. En primer lugar, insiste en que el caso de las industrias de **costes crecientes** es el caso general (o, al menos, que el caso de los costes constantes es la excepción). Esto es necesario porque en este último caso, la teoría convencional concede que es el coste lo que determina el precio de equilibrio. Y, en segundo lugar, argumenta que cuando los costes no son constantes, **es la demanda** lo que está detrás de las variaciones en el valor, puesto que es un desplazamiento autónomo de la misma lo que provoca el au-

mento del volumen sectorial de producción que origina las correspondientes economías (o deseconomías) de escala que, al desplazar a su vez la envolvente de costes medios, modifica el precio final de equilibrio.

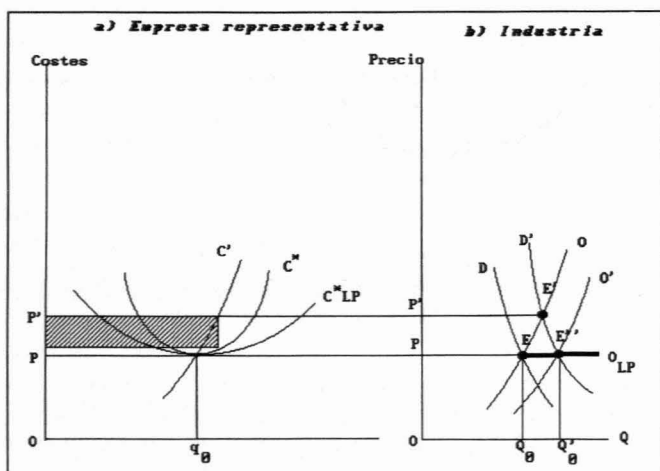


Figura 3. Una modificación de la demanda no altera el precio de equilibrio a largo plazo

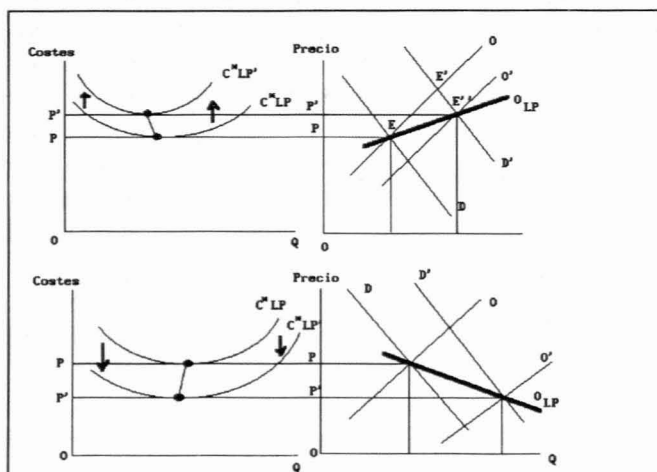


Figura 4. Industria con costes crecientes (parte superior) o decrecientes (parte inferior)

Como he dicho, Rubin y Sraffa desmontaron ambos argumentos, que veremos en orden inverso. Rubin demostró, a mi juicio, que la demanda sólo puede influir **indirectamente** sobre el valor, pero no contribuye a su determinación ni siquiera en el caso de costes crecientes –como en lo que Viner llamó «el caso de los costes crecientes de Ricardo»–, ya que sólo cuando la demanda modifica las **condiciones técnicas de producción** (como es el caso en muchas explotaciones mineras o agrícolas, una vez agotados los recursos de mejor calidad), es decir, sólo **mediante** cambios en estas últimas, pero no **junto a** ellas, afecta la demanda al valor de equilibrio.

Por su parte, Sraffa comprendió que el caso de los costes constantes tenía que ser el caso general, ya que el expediente usado por la teoría neoclásica para mantener la división entre industrias de costes crecientes, constantes o decrecientes, fue la creación de un concepto tan artificial y sin contenido como las **economías de escala externas a la empresa pero internas a la industria**. Para que no fueran externas a la industria misma –y, por tanto, no impidieran su análisis en el contexto de un modelo de equilibrio parcial– y para que, al mismo tiempo, no fueran internas a la empresa –porque eso conduciría a envoltentes decrecientes y, consecuentemente, al monopolio–, estas economías debían basarse en **factores específicos y exclusivos** del sector correspondiente, lo que parecía imposible de encontrar en la economía real (fuera de la agricultura o de la minería).

Pero lo más importante de la argumentación de Sraffa, que la diferencia de la de otros críticos como Young, Clapham, Knight o Robertson, es que demostró que la defensa neoclásica de la tesis de la simetría implicaba la distorsión de las leyes clásicas de los rendimientos, tanto las de los rendimientos crecientes –que sufrieron una generalización y a la vez una a- o des-dinamización– como, sobre todo, las de los rendimientos crecientes, que dejaron de depender del **progreso económico general** (que incluye el cambio técnico), como en los clásicos, para pasar a ser una pura función de la **escala**, es decir, del tamaño de la planta y el equipo, que, desde ese momento, tuvo que analizarse como algo totalmente separado y seccionado del progreso técnico mismo.

Esta esquizofrenia entre unos equipos sin técnica y una técnica sin equipos tiene mucho que ver con la denuncia que hace Viner de la confusión entre **curvas estáticas y dinámicas** en Marshall (confusión mucho más importante en algunos de sus discípulos), que en realidad no es sino un aspecto de otra acusación más grave que puede hacerse a toda la teoría neoclásica: el estado de casi total abandono en que tiene sumido al análisis de la dimensión intrasectorial de la competencia que analizaremos en el epígrafe III.

III. LA COMPETENCIA INTRASECTORIAL Y EL PROGRESO TÉCNICO.

Las relaciones entre escala y cambio técnico nos permiten hacer ahora la siguiente reflexión metodológica: contra lo que pudiera parecer, entre el análisis estático y el uso de la cláusula marshalliana del *ceteris paribus* no existe una relación de correspondencia biunívoca. Dicho de otra manera, el uso de dicha cláusula no condiciona el tipo de análisis que se desarrolle a través de ella. Por eso, los clásicos, cuando usaban el método de aproximaciones sucesivas para analizar una realidad económica cualquiera, estaban haciendo uso del mismo recurso que el *ceteris paribus*, pero sin abandonar su análisis dinámico. Todo lo cual viene a significar que no es ilegítimo realizar un análisis en que se suponga dada la técnica en una primera fase; pero sí parece claramente criticable un análisis que, por una parte, secciona artificialmente el cambio en las instalaciones de planta y equipo de una empresa del cambio en el contenido tecnológico de las mismas, y, por otra parte, llama peligrosamente «largo plazo» a algo que no tiene relación directa con el tiempo real.

Como quiera que a la teoría convencional le falta añadir una última fase metodológica de análisis que dé entrada al cambio técnico, se tiene que conformar con el supuesto de que todas las empresas de un sector utilizan la misma técnica aunque puedan utilizarla a diversa escala. Pero esta uniformidad técnica hemos visto que llega a su paroxismo en la situación de equilibrio, porque en ese caso todas las empresas, no sólo usan la misma técnica, sino que tienen **el mismo tamaño y la misma estructura**

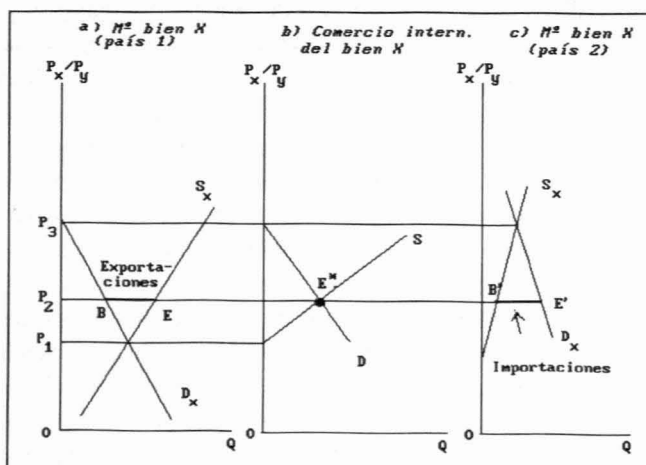


Figura 5. Reconocimiento, en el ámbito internacional, de la diversidad de estructuras de costes en las empresas de un mismo sector.

de costes. Tenemos, pues, empresas **completamente iguales** (y no sólo en competencia perfecta: también en competencia monopolista ocurre así), y no puede sorprender, por tanto, que todas obtengan la **misma rentabilidad** de sus recursos. Es verdad que en otras parcelas del análisis económico se hace evidente el irrealismo de estos supuestos —por ejemplo, cuando la teoría del comercio internacional acepta implícitamente estructuras de costes dispares entre empresas de diferentes países (figura 5); o cuando ciertos desarrollos de la teoría del monopolio desembocan en el concepto de **empresa dominante** (figura 6)—, pero en el núcleo duro de la teoría microeconómica neoclásica no queda más remedio que mantener el supuesto de la completa igualdad de las empresas (en equilibrio) aunque se intente suavizar permitiendo heterogeneidad de los factores y la existencia de rentas económicas.

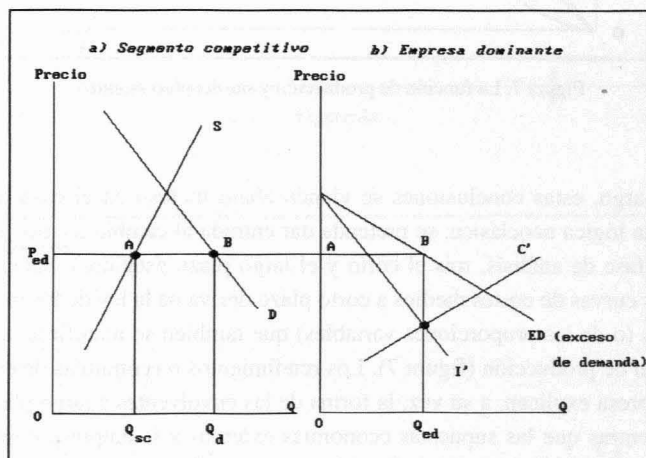


Figura 6. La ventaja en costes de la empresa dominante

En efecto, puesto que los trabajadores pueden ser más o menos hábiles, los ejecutivos más o menos capaces, o el terreno más o menos fértil o céntrico, los propietarios de estos factores de mayor calidad percibirán una **renta económica** incluso a largo plazo (se trata de un concepto distinto de las cuasirrentas que surgen a corto plazo), pero las empresas, una vez contabilizados correctamente los costes, se alcanzan todas con la misma rentabilidad. Obviamente, la naturaleza material y social del capital-dinero impide su heterogeneidad, y el supuesto de ausencia de cambio técnico garantiza la falta de heterogeneidad del único factor que no gana este tipo de renta: las **máquinas** en que se invierte el capital-dinero. Por consiguiente, la igualdad de las empresas y de las unidades de capital en ellas invertidas es total en la teoría convencional.

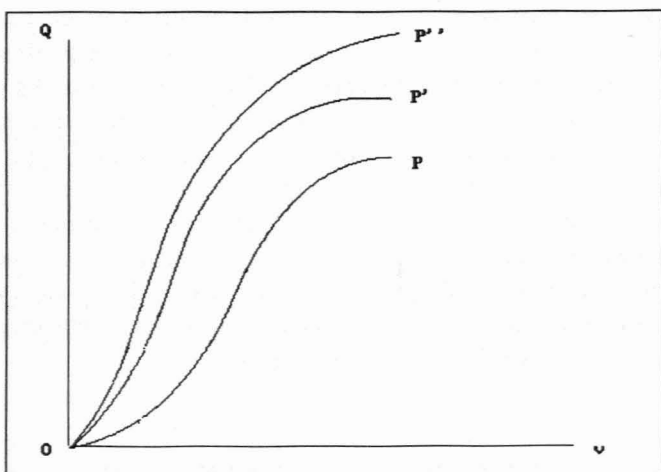


Figura 7. La función de producción y sus desplazamientos

Sin embargo, estas conclusiones se vienen abajo incluso en el caso de que, sin salirnos de la lógica neoclásica, se pretenda dar entrada al cambio técnico *ex post* (en una tercera fase de análisis, tras el corto y el largo plazo estáticos). Sabemos que la forma de las curvas de costes medios a corto plazo deriva de la ley de los rendimientos decrecientes (o de las proporciones variables) que también se manifiesta en la forma de la función de producción (figura 7). Los rendimientos o economías de escala internos a la empresa explican, a su vez, la forma de las envolventes a largo plazo (figuras 8 a 10), mientras que las supuestas economías externas a la empresa e internas a la industria determinan la posición de dichas envolventes (su desplazamiento hacia arriba o hacia abajo: figura 4). Pues bien, si en esta lógica se sustituye el último paso por la introducción de cambio técnico, sería posible concebir una **envolvente de envolventes** (figura 11) que reflejara tanto la **variedad sincrónica** de técnicas usadas por las diferentes empresas como la **variación diacrónica** de la técnica dominante.

En cualquier caso, este ejercicio demostraría, no sólo que Sraffa se equivocaba en este punto —pues se ve que son posibles los **costes decrecientes sin** necesidad de recurrir al **monopolio**—, sino que las conclusiones de la teoría neoclásica relativas a la igualdad de costes y de rentabilidad de las empresas de un sector se desvanecen: la ley de un solo precio impone una **rentabilidad diferencial** a las empresas representadas por cada una de las envolventes, y aunque éstas sean **precio-aceptantes**, no son pasivas, sino **agresivas rivales** que buscan continuamente el paso de una envolvente a otra

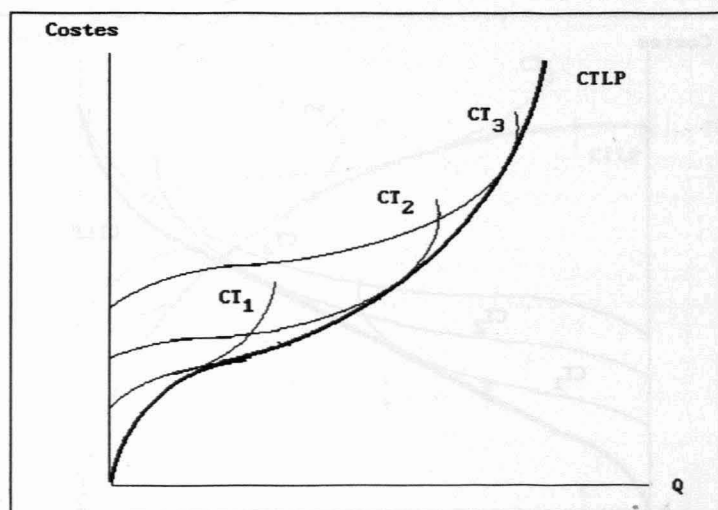


Figura 8a

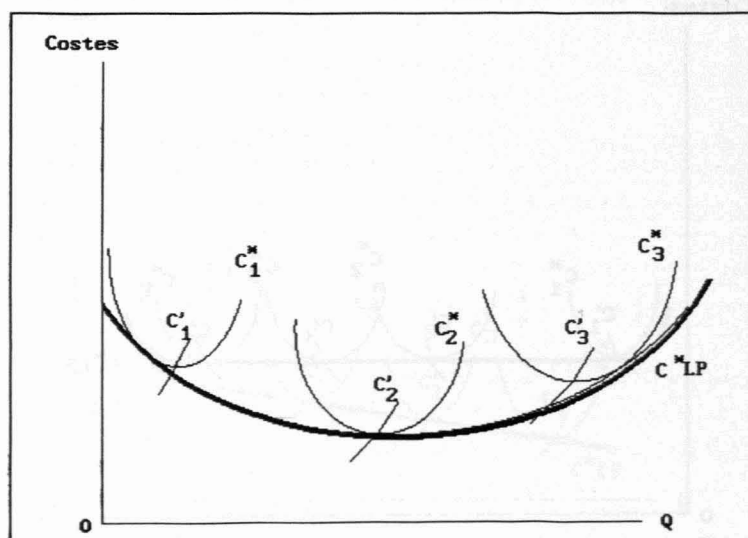


Figura 8b

Figura 8. Curvas de costos totales (8a) y medio (8b) a largo plazo: el caso de la envolvente de costes medios con tramo ascendente

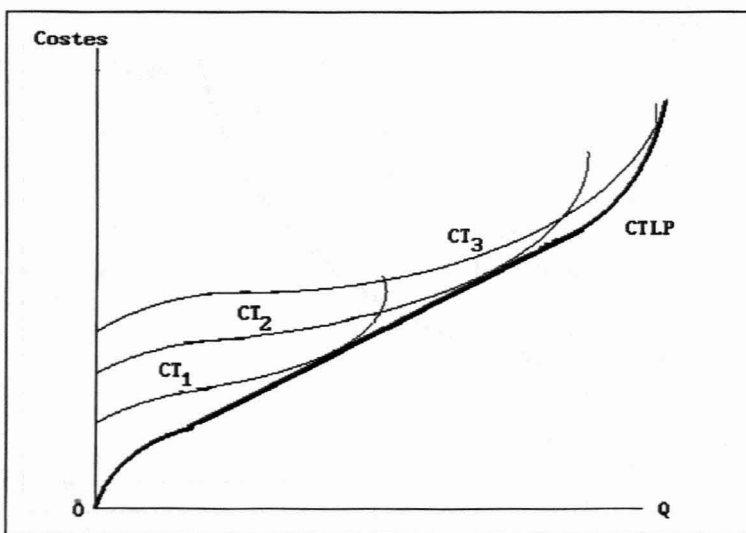


Figura 9a

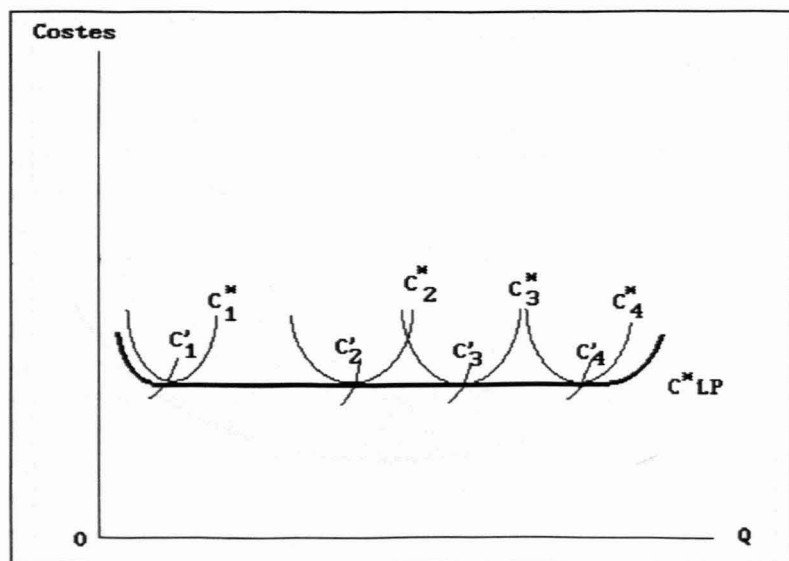


Figura 9b

Figura 9. Curvas de costos totales (9a) y medios (9b) a largo plazo: el caso de la envolvente de costes medios plana

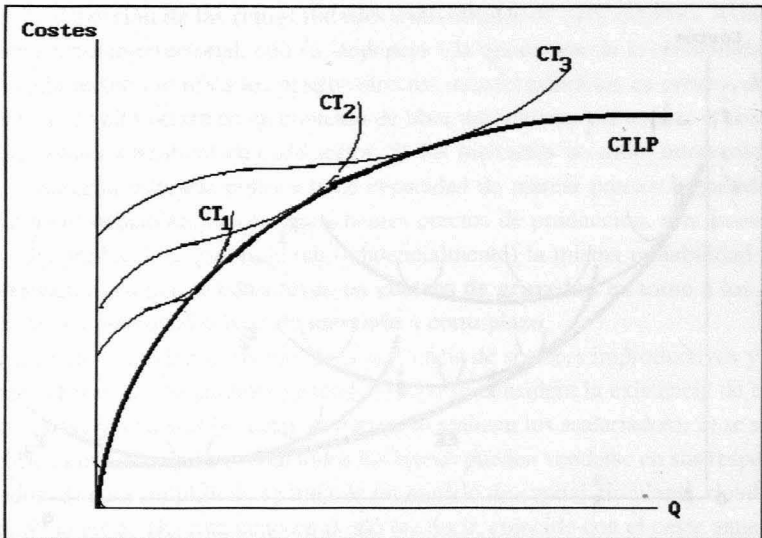


Figura 10a

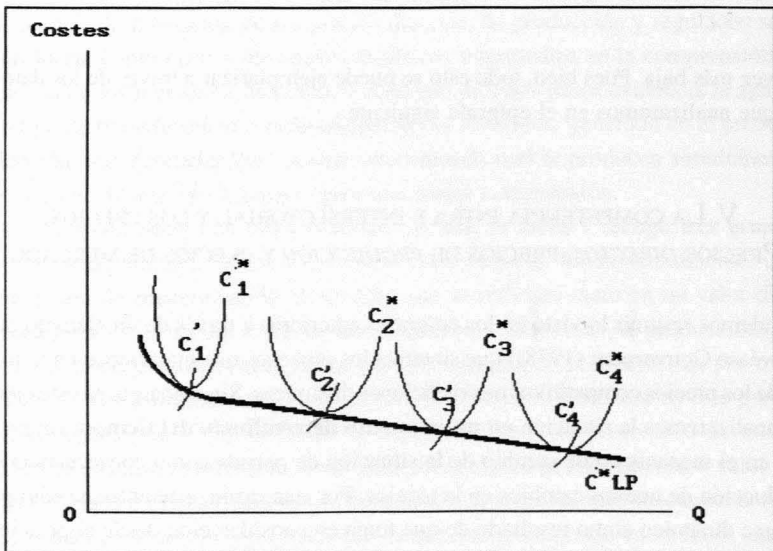


Figura 10b

Figura 10. Curvas de costes totales (10a) y medios (10b) a largo plazo: el caso de la envolvente de costes medios decrecientes

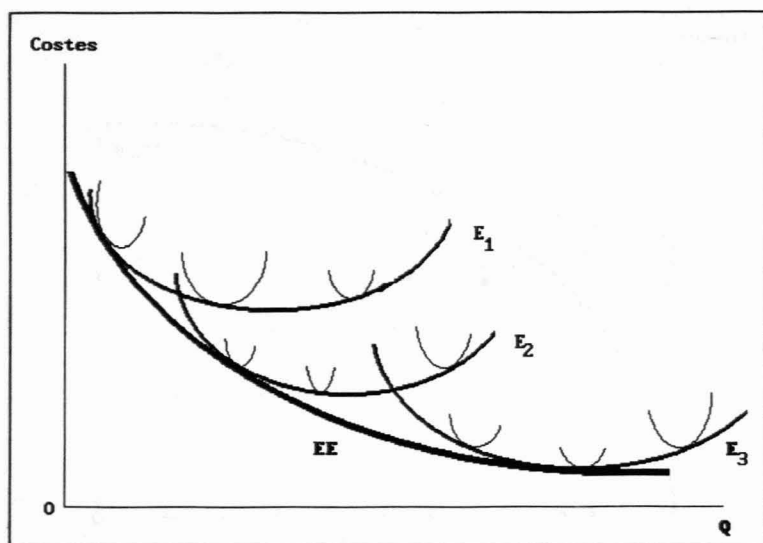


Figura 11. La envolvente de envolventes (EE) representa la evolución decreciente en el tiempo de los C.Me. a partir de curvas de CMeLP crecientes

cada vez más baja. Pues bien, todo esto se puede ejemplarizar a través de los datos del caso que analizaremos en el epígrafe siguiente.

V. LA COMPETENCIA INTRA E INTERSECTORIAL Y LOS PRECIOS.

PRECIOS *DIRECTOS*, PRECIOS DE *PRODUCCIÓN* Y PRECIOS DE MERCADO.

Podemos resumir lo visto en los epígrafes anteriores a través de un ejemplo numérico (véase Gouverneur (1978)) que sintetiza los procesos que intervienen en la formación de los precios competitivos en condiciones dinámicas. Sin embargo, en este ejemplo sólo analizaremos la situación **en un momento determinado del tiempo**, sin profundizar en el mecanismo de cambio de la situación de partida como consecuencia de la introducción de nuevos cambios en la técnica. Por esta razón, este enfoque sólo puede llamarse dinámico como resultado de que toma en consideración desde el principio la **coexistencia** de diferentes situaciones técnicas tanto dentro como entre sectores productivos. Se apreciará que la toma en consideración de la competencia intrasectorial nos lleva a la definición de unos precios **directos** en cada sector que se forman a partir del valor social medio (media ponderada de los valores individuales): estos precios

exigen la **dispersión de las rentabilidades individuales** de cada empresa. Asimismo, la competencia intersectorial, con su tendencia a la igualación de la rentabilidad media de cada sector, modifica los precios directos transformándolos en precios **de producción**. Todo ello ocurre en un contexto de libre movimiento del capital y, por tanto, de libre entrada (y salida) en cada sector. Si los mercados no están intervenidos, es decir, si ninguna instancia política tiene capacidad de marcar precios **regulados** por encima o por debajo de los correspondientes precios de producción, son, pues, estos precios de producción, que aseguran (tendencialmente) la misma rentabilidad media en cada sector, los que se constituyen en **centros de gravedad** en torno a los cuales fluctuarán los precios efectivos **de mercado** a corto plazo.

El ejemplo numérico se abstrae de la existencia de sectores improductivos y adopta cuatro supuestos con carácter general: 1) sólo se considera la existencia de empresas puramentecapitalistas (es decir, el trabajo lo realizan los asalariados); 2) se supone equilibrio entre oferta y demanda: todos los bienes pueden venderse en sus respectivos mercados; 3) para simplificar, se trata de un modelo de capital circulante, donde todo el capital invertido (K) rota una vez al año (es decir, coincide con el coste anual de la producción: $C+V$, suma de costes materiales más salariales); 4) en cada empresa se crea un excedente (S) que se supone proporcional a la masa salarial pagada (V). En consecuencia, la formación de los precios directos, de producción y regulados se puede considerar como otros tantos pasos analíticos intermedios en la comprensión de la formación de los precios de mercado; y cada uno de estos pasos evidencia la aparición de un tipo de **transferencia** o **redistribución** del excedente generado en el proceso de producción, transferencias que, aunque en el mundo real se producen simultáneamente, pueden analizarse por separado para una mejor comprensión.

Así, si analizamos una rama o sector normal, la tabla 1 recoge tres grupos de empresas desigualmente productivas como consecuencia, fundamentalmente, del diferente grado de **mecanización** alcanzado, que se reflejará tanto en un valor distinto del **cociente C/V** (relación entre medios objetivos y subjetivos de producción) como en una diferente **productividad física** (mayor volumen de productos, Q , por trabajador, L) y un **valor unitario** ($c+v+s$) diverso. Si el análisis finalizara en este punto (es decir, si supusiéramos que el grado de mecanización y de protección de todas las ramas es el mismo), el precio de venta coincidiría con el **precio directo** o valor social medio (12 en el ejemplo), precio que beneficia a la empresa más mecanizada (la que puede vender a ese precio con costes más bajos), redistribuyendo en su favor una parte del excedente generado en el sector (+1000), y penaliza a la empresa menos eficiente en la misma cuantía (-1000) en que beneficia a la más productiva (porque en el ejemplo la empresa nº 2 no recibe ni paga transferencia al coincidir su grado de mecanización con la media del sector).

Tabla 1. Transferencias de excedente entre empresas desigualmente mecanizadas dentro de la misma rama (media) de producción

		UNIDADES	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3	TOTAL RAMA
Grado de Protección						Medio
Grado de Mecanización (C/V)			9	4	2	4 (= media)
K	(m.ptas.)	4000	3000	3000	10000	
L	(número)	100	150	250	500	
C	(ptas. u horas)	3600	2400	2000	8000	
V	"	400	600	1000	2000	
S	"	400	600	1000	2000	
C + V + S	"	4400	3600	4000	12000	
Q	(unidades)	450	300	250	1000	
c	(ptas. u horas)	8	8	8	8	
v	"	0.9	2	4	2	
s	"	0.9	2	4	2	
c + v + s	"	9.8	12	16	12	
S/K	(%)	10%	20%	30%	20%	
Precio directo	(ptas.)	12	12	12	12	
P. producción	"	-	-	-	-	
P. regulado	"	-	-	-	-	
b	"	3.1	2	0	2	
B	"	1400	600	0	2000	
B/K	(%)	30%	20%	0%	20%	
B-S	(ptas.)	+1000	0	-1000	0	

K: capital total invertido; L: número de trabajadores; C: gasto anual en medios de producción; V: gasto en salarios; S: excedente; C+V+S: valor producido; Q: n° de unidades de mercancía producidas; c: C/Q; v: V/Q; s: S/Q; c+v+s: valor unitario; S/K: tasa de excedente; b: beneficio unitario; B: b Q; B/K: tasa de beneficio monetario; B-S: transferencia de excedente entre empresas.

Si se analizan los tres sectores que componen el sector productivo (tabla 2) y se supone que son de la misma magnitud (un capital invertido de 10000) pero de diferente composición o mecanización (C/V), esto implica una capacidad desigual para generar excedente (proporcional a V) y, por tanto, una «tasa de excedente» (S/K) distinta para cada sector. Pero puesto que hay libre movimiento del capital, la tendencia hacia los sectores más rentables (huida de los menos rentables) garantiza la **igualación**

(tendencial) de la tasa de ganancia efectiva (B/K). Esto significa que tenemos un segundo tipo de transferencia, en este caso desde los sectores menos mecanizados (que se ven penalizados por un **precio de producción** inferior al precio directo) a los más mecanizados (que obtienen un precio de producción superior al correspondiente precio directo), sin que el sector de mecanización media (igual a la media de la economía) se vea afectado.

Tabla 2. Transferencias de excedente entre ramas productivas desigualmente mecanizadas.

	UNIDADES	RAMA I	RAMA II	RAMA III	TOTAL
Grado de Protección		Medio	Medio	Medio	Medio
Grado de Mecanización (C/V)		9	4	2.3	4
K	(m.ptas.)	10000	10000	10000	30000
L	(número)	250	500	750	1500
C	(ptas. u horas)	9000	8000	7000	24000
V	"	1000	2000	3000	6000
S	"	1000	2000	3000	6000
C + V + S	"	11000	12000	13000	36000
Q	(unidades)	500	1000	250	-
c	(ptas. u horas)	18	8	28	-
v	"	2	2	12	-
s	"	2	2	12	-
c + v + s	"	22	12	52	-
S/K	(%)	10%	20%	30%	20%
Precio directo	(ptas.)	22	12	52	-
P. producción	"	24	12	48	-
P. regulado	"	-	-	-	-
b	"	4	2	8	-
B	"	2000	2000	2000	6000
B/K	(%)	20%	20%	20%	20%
B-S	(ptas.)	+1000	0	-1000	0

K: capital total invertido; L: número de trabajadores; C: gasto anual en medios de producción; V: gasto en salarios; S: excedente; C+V+S: valor producido; Q: n° de unidades de mercancía producidas; c: C/Q; v: V/Q; s: S/Q; c+v+s: valor unitario; S/K: tasa de excedente; b: beneficio unitario; B: b Q; B/K: tasa de beneficio monetario; B-S: transferencia de excedente entre ramas.

Por último, el Estado puede proteger (desproteger) a ciertos sectores fijando en ellos **precios regulados** por encima (por debajo) de los precios de producción (tabla 3). En este caso, estaríamos ante la situación que la teoría convencional denomina **mercados intervenidos**: se trata de los precios **mínimos**, que se fijan por encima del precio de equilibrio (precio de producción), y de los precios **máximos** (se fijan por debajo), en cuyo caso el centro de gravedad sigue siendo el precio de producción, pero limitando en este caso los nuevos precios el margen de fluctuación permitido a los precios de mercado en relación con sus respectivos valores reguladores.

Tabla 3. Transferencias de excedente entre ramas productivas desigualmente mecanizadas y desigualmente protegidas.

	UNIDADES	RAMA I	RAMA II	RAMA III	TOTAL
Grado de Protección		Alto	Medio	Bajo	Medio
Grado de Mecanización (C/V)		9	4	2.3	4
K	(m.ptas.)	10000	10000	10000	30000
L	(número)	250	500	750	1500
C	(ptas. u horas)	9000	8000	7000	24000
V	«	1000	2000	3000	6000
S	«	1000	2000	3000	6000
C + V + S	«	11000	12000	13000	36000
Q	(unidades)	500	1000	250	-
c	(ptas. u horas)	18	8	28	-
v	«	2	2	12	-
s	«	2	2	12	-
c + v + s	«	22	12	52	-
S/K	(%)	10%	20%	30%	20%
Precio directo	(ptas.)	22	12	52	-
P. producción	«	24	12	48	-
P. regulado	«	26	12	44	-
b	«	6	2	4	-
B	«	3000	2000	1000	6000
B/K	(%)	30%	20%	10%	20%
B-S	(ptas.)	+2000	0	-2000	0

K: capital total invertido; L: número de trabajadores; C: gasto anual en medios de producción; V: gasto en salarios; S: excedente; C+V+S: valor producido; Q: n° de unidades de mercancía producidas; c: C/

Q; v: V/Q ; s: S/Q ; $c+v+s$: valor unitario; S/K : tasa de excedente; b: beneficio unitario; B: $b Q$; B/K : tasa de beneficio monetario; B-S: transferencia de excedente entre ramas.

CONCLUSIONES

La utilización del enfoque dinámico que nos ha ocupado en estas páginas se revela **sugerente y fructífera** por varias razones:

- 1) En primer lugar, nos ayuda a comprender las limitaciones del análisis estático, especialmente el prácticamente inexistente espacio que éste dedica al estudio de la **dimensión intrasectorial** de la competencia;
- 2) por otra parte, al evidenciar la intensa relación que existe entre las diversas concepciones de la competencia y las teorías subyacentes del valor, ofrece una vía para la **integración del análisis clásico** del valor en el panorama teórico contemporáneo; es más, en la medida en que la teoría neoclásica del valor y en particular la tesis de la simetría entre oferta y demanda salen mal paradas de la aplicación del propio instrumental analítico neoclásico, se intuye que dicha integración podría o debería adoptar la forma de una sustitución de ideas neoclásicas por conceptos de matriz clásica;
- 3) en tercer lugar, al aportar **mayores dosis de realismo** en el análisis de la competencia, ayuda a reconciliar la teoría con la realidad empírica, al presentar empresas desigualmente dotadas en el seno de un mismo sector, y en guerra permanente por ocupar un lugar privilegiado en el mercado a costa de empresas rivales;
- 4) por último, la comparación de ambos enfoques –estático y dinámico– nos da ocasión para **reflexionar sobre aspectos metodológicos** tan interesantes como el uso del *ceteris paribus* en Economía.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AUERBACH, P. (1989): *Competition*, Basil Blackwell, Nueva York.
- ASIMAKOPULOS, A. (1978): *An Introduction to Economic Theory: Microeconomics*, Oxford University Press, Canadá [*Introducción a la teoría microeconómica*, Vicens, Barcelona, 1983].
- BAUMOL, W. J. (1982): «Contestable markets: un uprising in the theory of industrial structure», *American Economic Review*, n° 72, marzo, pp. 1-15.
- BAUMOL, W. J.; PANZAR, J. C.; WILLIG, R. D. (1982): *Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure*, Harcourt Brace Jovanovich, Nueva York.
- BILAS, R. A. (1971): *Microeconomic Theory*, 2ª edición, McGraw-Hill, Nueva York [*Teoría microeconómica*, Alianza, Madrid, 1980].
- CLAPHAM, J. H. (1922): «Las cajas vacías económicas», en Stigler y Boulding (eds.): *Ensayos sobre la teoría de los precios*, Aguilar, Madrid, 1968.
- CLARK, J. M. (1961): *Competition As a Dynamic Process*, Brookings, Washington.
- CLIFTON, J. A. (1977): «Competition and the evolution of the capitalist mode of production», *Cambridge Journal of Economics*, 1 (2), junio, pp. 137-151.
- COWLING, K. (1982): *Monopoly Capitalism*, John Wiley and Sons, Nueva York.
- CHAMBERLIN, E. H. (1933): *The Theory of Monopolistic Competition. A Reorientation of the Theory of Value*, Cambridge, Massachusetts [*Teoría de la competencia monopólica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1956].
- DEMSETZ, H. (1982): *Economic, Legal and Political Dimensions of Competition*, North-Holland, Amsterdam.
- DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. (1983): «La concurrence capitaliste: un processus dynamique», en J. P. Fitoussi y P. A. Muet (eds.) (1987): *Macrodynamique et déséquilibres*, Économica, París, pp. 127-155.
- DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. (1987): «The dynamics of competition: a restoration of the classical analysis», *Cambridge Journal of Economics*, 11 (2), pp. 133-164.
- DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. (1989): «The competitive process in a fixed capital environment: a classical view», *The Manchester School of Economic and Social Studies*, n° 57, pp. 34-57.
- EATWELL, J. (1987): «Competition: classical conceptions», en *New Palgrave: a Dictionary of Economics*, vol. I, pp. 537-540.
- GLICK, M. (1985): «Monopoly or competition in the U. S. economy?», *Review of Radical Political Economics*, 17, pp. 121-127.
- GOVERNEUR, J. (1978): *Éléments d'Économie politique marxiste*, Contradictions, Bruselas.

- HAYEK, F. A. von (1948): «The meaning of competition», en F. A. Hayek: *Individualism and Economic Order*, Routledge and Sons, Londres.
- KOUTSOYIANNIS, A. (1979): *Modern Microeconomics*, Macmillan [*Microeconomía moderna*, Amorrortu, Buenos Aires].
- MANSFIELD, E. (1985): *Microeconomics. Theory and Applications*, Norton, Nueva York [*Microeconomía. Teoría y aplicaciones*, Editorial Tesis, Buenos Aires, 1987].
- MARSHALL, A. (1890): *Principles of Economics*, MacMillan, Londres [*Principios de Economía*, Aguilar, Madrid, 1957].
- MARX, K. (1857): *Líneas fundamentales de la crítica de la economía política (Grundrisse)*, 2 volúmenes, Crítica (Grijalbo), Barcelona, 1977.
- MARX, K. (1862): *Teorías sobre la plusvalía*, 3 volúmenes, Cartago, Buenos Aires, 1974.
- MARX, K. (1894): *El Capital, libro III*, 3 volúmenes (nn. 6, 7 y 8 de la obra completa), Siglo XXI, Madrid, 1979.
- MAS-COLELL, A. (1985): «La libre entrada y la eficiencia económica: un análisis de equilibrio parcial», *Revista Española de Economía*, 2ª época, vol. 2, nº 1, pp. 135-152.
- NAKATANI, T. (1979): «Price competition and technical choice», *Kobe University Economic Review*, 25, pp. 67-77.
- McNULTY, P. J. (1967): «A note on the history of perfect competition», *Journal of Political Economy*, 75 (4), agosto, pp. 395-399.
- McNULTY, P. J. (1968): «Economic theory and the meaning of competition», *Quarterly Journal of Economics*, pp. 639-656.
- RICARDO, D. (1817): *Principios de Economía Política y Tributación*, Ayuso, Madrid, 1973.
- ROBERTSON, D. (1924): «These empty boxes», *Economic Journal*, vol. XXXIV, pp. 16-30 [«Esas cajas vacías», en Stigler y Boulding (ed.) (1968): *Ensayos sobre la teoría de los precios*, Aguilar, Madrid, pp. 132-146].
- ROBERTSON, D. (1957): *Lectures on Economic Principles*, Staples Press, Londres.
- ROBINSON, J. (1933): *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan, Londres [*Economía de la competencia imperfecta*, Martínez Roca, Barcelona, 1973].
- RUBIN, I. I. (1929): *Ensayo sobre la teoría marxista del valor*, 3ª edición, Pasado y Presente, Buenos Aires, 1974.
- SCHUMPETER, J. A. (1942): *Capitalism, Socialism, Democracy*, Nueva York [*Capitalismo, socialismo y democracia*, Aguilar, México, 1963 (3ª edición)].
- SEGURA, J. (1988): *Análisis microeconómico*, Alianza, Madrid, 2ª edición.
- SEMMLER, W. (1987): «Competition: marxian conceptions», en *New Palgrave: a Dictionary of Economics*, vol. I, pp. 540-542.

- SHAIKH, A. (1980): «Marxian competition versus perfect competition: further comments on the so-called choice of technique», *Cambridge Journal of Economics*, 4 (1), pp. 75-83.
- SHAIKH, A. (1982): «Neo-Ricardian economics: a wealth of algebra, a poverty of theory», *Review of Radical Political Economics*, 14:2, pp. 67-83.
- SHAIKH, A. (1990): *Valor, acumulación y crisis*, Tercer Mundo Editores, Bogotá.
- SHEPHERD, W. G. (1982): «Causes of increased competition in the US economy, 1939-1980», *Review of Economics and Statistics*, 64 (4), noviembre, pp. 613-626.
- SMITH, A. (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, W. Strahan and T. Cadell, Londres [*Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México, 1980].
- SRAFFA, P. (1926): «The laws of returns under competitive conditions», *Economic Journal*, XXXVI, diciembre, pp. 535-550 [«Las leyes del rendimiento en régimen de competencia», en Stigler y Boulding (ed.) (1968): *Ensayos sobre la teoría de los precios*, Aguilar, Madrid].
- STIGLER, G. J. (1952): *The Theory of Price*, edición revisada, Macmillan, Nueva York [*La teoría de los precios*, Aguilar, Madrid].
- STIGLER, G. J. (1957): «Perfect competition, historically contemplated», *The Journal of Political Economy*, 65 (1), febrero, pp. 1-17.
- STIGLER, G. J. (1987): «Competition», en *New Palgrave: a Dictionary of Economics*, vol. I, pp. 531-536.
- SWEEZY, P. (1987): «Monopoly capitalism», en *New Palgrave: a Dictionary of Economics*, vol. III, pp. 541-544.
- VINER, J. (1931): «Cost curves and supply curves», *Zeitschrift für Nationalökonomie*, III, pp. 23-46.
- YOUNG, A. (1913): «Pigou's Wealth and Welfare», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 28, pp. 672-686.