
Competencia, monopolio, y diferenciales de las tasas de ganancia: consideraciones teóricas y evidencia empírica.¹

Willi Semmler²

Muchos economistas políticos marxistas, como Maurice Dobb, Paul Sweezy, Josef Steindl, Paul Baran, *et al.*, distinguen entre dos etapas del desarrollo capitalista: una, de libre competencia entre capitales independientes, y la otra, del capitalismo monopolista. El siglo diecinueve es considerado generalmente como la etapa competitiva del capitalismo, con suficiente competencia *intra-industrial* de capital (y productores independientes dentro de una industria) para efectuar un precio de mercado uniforme para todos los productores y suficiente competencia *inter-industrial* entre los capitales para producir una tasa de ganancia uniforme en todos los sectores. Dentro de esta estructura, los precios de producción regulan a los precios de mercado.

Estos autores mantienen que el capitalismo competitivo al final del siglo diecinueve revelaba una tendencia inherente hacia la monopolización. Una composición orgánica de capital creciente, la concentración y centralización de capital, un tamaño promedio creciente de las unidades de producción, el crecimiento de corporaciones, car-

* Publicado originalmente en la *Review of Radical Political Economics*, winter 1982, vol. 13 No. 4. Se publica con el permiso del autor. Traducción de Mario L. Robles Baez y Eitelberto Ortiz.

¹ Quiero agradecer a A. Shaikh, J. Clifton, B. Fine, G. Deleplace, y a J. Weeks por las valiosas discusiones y sugerencias. Por sus comentarios, quiero también agradecer a los miembros del consejo editorial de la RRPE.

² Departamento de Economía, Facultad de Graduados, New School for Social Research, Nueva York.

teles, y fusiones, y el crecimiento del capital financiero resultó en industrias oligopolizadas o monopolizadas y en una etapa monopolista del capitalismo. En las industrias monopolizadas, los precios de mercado de las mercancías fueron elevados y las “tasas de ganancia iguales del capitalismo competitivo [fueron] transformadas en una jerarquía de tasas de ganancia, las más altas en las industrias más monopolizadas, las menores en las más competitivas” (Sweezy 1968:285). De este modo, las diferencias en las tasas de ganancia reflejaban la monopolización de los mercados.

Sin embargo, discusiones recientes acerca de las teorías clásica y marxista han levantado dudas acerca de la exactitud de esta descripción de dos etapas en el desarrollo del capitalismo. La noción subyacente de la competencia en la teoría del capitalismo monopolista ha sido también cuestionada (vea Clifton 1977; Weeks 1978; Shaikh 1978, 1979). La teoría del capitalismo monopolista usa una noción de competencia que parece estar más relacionada con la teoría neoclásica de competencia perfecta e imperfecta que con las teorías clásica y marxista. La literatura marxista moderna que utiliza modelos lineales asume también un cierto concepto de competencia perfecta, incluyendo precios de equilibrio y tasas de ganancia uniformes; diferencias en las tasas de ganancia debido a la competencia no son consideradas (ver Brody 1974; Morishima 1973).

Algunos intentos se realizaron para reconciliar las diferencias de las tasas de ganancia debido a la competencia monopolista con las teorías clásica y marxista de los precios de producción (ver Okishio 1956; Koshimura 1975, 1977; Teplitz 1977). Pero la noción misma de competencia no fue discutida más.

La diferencia entre las teorías clásica y marxista de la competencia, por un lado, y la teoría moderna del equilibrio competitivo, por el otro, debe ser clarificada y entendida mejor. Además, la cuestión debe ser llevada a si tales autores post-marxistas como Lenin, Bukharin, Hilferding y Varga fueron interpretados correctamente.

La *primera parte* de lo que sigue presenta una interpretación de las teorías de la competencia clásica, marxista, y post-marxista y las compara con el enfoque neoclásico. La *segunda parte* discute la evidencia empírica sobre los precios y las tasas de ganancia de monopolio, y la jerarquía de las tasas de ganancia debida al poder oligopólico o monopólico. La *tercera parte* regresa a la teoría marxista

de la competencia investigando si los hechos empíricos de las diferencias de las tasas de ganancia contradicen la teoría de la economía política marxista.

I. Las Teorías clásica, marxista y post-marxista de la competencia

En lo que sigue consideramos un marco teórico que nos permite discutir el fenómeno empírico de las tasas de ganancia diferenciales. Examinamos la diferencia entre las nociones de la competencia en las economías neoclásica y clásica-marxista. También comparamos los clásicos (Smith y Ricardo) con Marx.

1. Sobre la teoría clásica de la competencia

Como fue mencionado anteriormente, la teoría clásica de la competencia ha sido interpretada muy frecuentemente desde el punto de vista de la teoría neoclásica de competencia perfecta (ver Stigler 1957; Arrow/Hahn 1971), según la cual Adam Smith fue el “creador de la teoría del equilibrio general” (Arrow/Hahn 1971, 2). Sin embargo, la economía política clásica desarrolló una noción de competencia y de la situación de largo plazo de la economía completamente diferentes de la teoría neoclásica de competencia perfecta. Como Garegnani (1976, 1977), Eatwell (1978) y Roncaglia (1978) han mostrado, las principales características de la economía política clásica son el concepto de excedente social, el concepto de “centro de gravedad”, y la noción particular de “equilibrio”. Estos tres conceptos están relacionados esencialmente al concepto de competencia en el esquema clásico.³

1.1 Reproducción y excedente social

La economía política clásica asume, una vez que las condiciones técnicas de producción (matriz A), el vector de salario real (d), el vec-

³ Nos referimos aquí a la interpretación neo-Ricardiana de las teorías Clásica y Marxista de la competencia. Como los lectores de mi ensayo han señalado, tiene que ser cuestionado si los neo-Ricardianos han interpretado la teoría Marxista de la competencia correctamente al menospreciar la diferencia entre las teorías clásica y Marxista de la competencia. Con respecto a esta cuestión, vea Shaikh (1979) y Semmler (1981) y la parte I.2. anterior.

tor de coeficientes de trabajo directo (1) son dadas,⁴ que el sistema de producción genera un producto excedente (S) que puede ser distribuido entre las principales clases de la sociedad. Debido a que en la teoría clásica el consumo de los trabajadores es considerado como una parte de la reproducción social, el excedente es definido como:

el producto social — la reposición de los medios de producción — el consumo necesario.

Usando x como el vector del producto, podemos escribir la relación en forma matricial:

$$x - (A + dl)x = s \quad (1)$$

La competencia determina sólo la distribución del producto excedente, no su tamaño. Se supone que este sistema de producción es reproducible. Los *valores* de las mercancías reproducibles, de acuerdo a la economía política clásica, son determinados por sus *costos de reproducción*. Los costos de reproducción de estas mercancías son considerados como el centro de gravedad para los precios de mercado, los precios reales.

1.2 El centro de gravedad

Para Smith, los precios *naturales* son considerados como los centros de gravedad⁵ y están compuestos por las remuneraciones a los factores de la producción (salarios, ganancias y rentas). Para Ricardo (y más tarde para Marx) los *requerimientos de trabajo directo e indirecto* son considerados como el centro de gravedad de los precios reales. En el sentido de Smith, los precios naturales de las mercancías y los factores de la producción son independientes de la demanda

⁴ Este supuesto de un sistema físico dado en la teoría clásica es enfatizado en la interpretación neo-Ricardiana de los clásicos. Sin embargo, la discusión sobre hasta que grado esta interpretación es correcta no está completa. Vea Garegnani (1976).

⁵ Smith habla de tales centros de gravedad cuando desarrolla la noción de precio natural: "El precio natural, por lo tanto, viene a ser como un *precio hacia donde gravitan todos los precios de las mercancías*. Diferentes accidentes los mantienen algunas veces suspendidos a una buena distancia arriba de él, y algunas veces los forzan a bajar, aún un poco abajo de éste. Pero sean lo que fuesen los obstáculos que les impiden fijarse en este centro de reposo y continuación, ellos están tendiendo constantemente hacia éste." (Smith 1977 p. 156).

y la oferta de corto plazo. Ellos son el resultado de los efectos de largo plazo de la competencia, lo cual determina el “empleo natural de cada factor de producción” (Smith). Se supone que toma lugar una igualación de las tasas de retorno de los factores de la producción, ejecutada por la tendencia de los factores a moverse de bajos a altos retornos.

Si suponemos que los precios de los factores de la producción son iguales, y no consideramos la renta como el precio de la tierra, entonces de acuerdo a Pasinetti (1975) podemos escribir los precios naturales —el centro de gravedad en el concepto de Smith—⁶ como los salarios y las ganancias verticalmente integrados.

$$p = wl + pA + rpB \quad (2)$$

que puede ser reformulada como:

$$p(I - A) = wl + rpB \quad (2a)$$

o

$$p = wl(I - A)^{-1} + rpB(I - A)^{-1} \quad (2b)$$

$(I - A)^{-1}$ es la inversa de Leontief la cual, multiplicada por wl , nos da los salarios verticalmente integrados y, multiplicada por rpB , nos da las ganancias verticalmente integradas. B es la matriz del stock de capital, p el vector de precios, r la tasa de ganancia uniforme, w el salario, y l el vector de requerimientos de trabajo directo por unidad de producto. Así, podemos escribir el precio de una mercancía:

$$P_i = w'_i + \pi'_i$$

w'_i y π'_i son los salarios y ganancias verticalmente integrados. De acuerdo a Ricardo, el centro de gravedad está dado por los requeri-

⁶ Smith tiene un doble concepto de valor. Por un lado, mide los precios en términos de “trabajo comandado”, por otro lado, mide los precios en términos de dinero y costos de los factores. Marx llamó al primero el concepto “esotérico” del valor y al segundo el concepto “exotérico” del valor en Smith.

mientos de trabajo directo e indirecto. Podemos escribir los precios relativos de acuerdo con Shaikh (1976):

$$\frac{P_i}{P_j} = \frac{w\Lambda_i \pm \pi_i'}{w\Lambda_j + \pi_j'}$$

Desde que $1)1 - \Lambda)^{-1} = \Lambda$ es el vector de los requerimientos de trabajo directo e indirecto, podemos escribir:

$$\frac{P_i}{P_j} = \frac{w\Lambda_i(1 + \frac{\pi_i'}{w\Lambda_i})}{w\Lambda_{ij}(1 + \frac{\pi_{ij}''}{w\Lambda_{ij}})}$$

De esta manera, obtenemos la siguiente relación (suponiendo una tasa uniforme de salarios, w , se cancela):

$$\frac{P_i}{P_j} = \frac{\Lambda_i[1 + (\pi_i'/w_i)]}{\Lambda_j[1 + (\pi_j'/w_j)]}$$

Los precios relativos son determinados por los requerimientos de trabajo directo e indirecto y otro término, que refleja la distribución de ingreso. Ricardo analizó, especialmente en sus últimos escritos, cómo los precios relativos son perturbados por los cambios en la distribución del ingreso entre trabajo y capital. Sin embargo, en su perspectiva la teoría del trabajo incorporado todavía era una primera aproximación adecuada para una teoría del valor y una primera determinación suficiente de los centros de gravedad para los precios de mercado.

1.3 La situación de largo plazo y las desviaciones

Como fue mencionado anteriormente, la teoría clásica de la determinación de los precios no debe ser interpretada como la que contiene un concepto de precio de equilibrio. No es un equilibrio competitivo en el sentido de una teoría general de equilibrio. Es un

centro de gravedad alrededor del cual fluctúan los precios reales (los precios de mercado), reflejando la situación de largo plazo de la economía. El supuesto de competencia perfecta, que los precios reaccionan a un exceso de la oferta y la demanda y *convergen en precios de equilibrio*, no se necesita hacer. Smith, por ejemplo, no habla acerca de “precios de equilibrio” o salarios o tasas de ganancia de equilibrio, sino acerca de *precios normales* o *promedio*, y de salarios y tasas de ganancia normales o promedio.

El concepto clásico contiene dos leyes que determinan los precios (ver Delaplace 1981). Una es que los precios naturales (o precios de producción) determinan los centros de gravedad alrededor de los cuales fluctúan los precios de mercado. La otra es que la oferta y la demanda determinan las fluctuaciones de estos últimos (la única ley que es fundamental en la economía neo-clásica). Esta última ley juega un papel menor en la teoría clásica que en la teoría moderna del equilibrio competitivo.

La demanda y la oferta, como otras fuerzas (e.g., eventos fortuitos, especulación, movilidad restringida de capital, o monopolios temporales), causan *desviaciones* de los centros de gravedad, pero ellas no son determinadas por el centro mismo. El centro es determinado por los costos de reproducción (para las mercancías al igual que para la mercancía fuerza de trabajo).⁷

En la interpretación de los clásicos, la debilidad de reconocer el papel de este centro de gravedad es característica de la teoría neo-clásica; además, está ausente en la distinción moderna entre capitalismo “competitivo” y “monopolista” (ver Baran/Sweezy 1970, cap. 1).

2 Sobre la teoría marxista de la competencia

Comparado con los clásicos (Smith y Ricardo), Marx formuló un concepto de competencia y precio más general, diferenciado y dinámico. Además, para Marx la competencia es un concepto *derivado*, y el cual no puede ser considerado en modo alguno como un concepto

⁷ La teoría clásica muestra también una cierta similitud con las teorías del mark-up modernas de la fijación oligopólica de los precios, donde la demanda de corto plazo y las condiciones de la oferta no juegan un papel importante. También, vea a Delaplace (1981).

de equilibrio. La competencia en el sentido marxista es el *resultado* de la autoexpansión del capital. Esto es, la competencia no está sólo relacionada a la circulación de las mercancías sino también a la *producción, realización y distribución* del *excedente* económico (de la plusvalía en la teoría marxista).⁸ En la *producción*, el resultado de la competencia entre capitales es la producción de plusvalía extraordinaria al incrementar la productividad del trabajo. En la *circulación*, la competencia entre capitales apunta hacia la ampliación en la participación del mercado y en mejorar las condiciones para la realización de la plusvalía. La competencia intersectorial de capitales está relacionada a la *distribución* de la plusvalía, en la que el resultado es la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia en todos los sectores.

De este modo en Marx, los precios de producción, que están dados por los costos de producción promedio y la tasa de ganancia media sobre el capital avanzado en el largo plazo, son los centros reguladores para los precios de mercado.⁹ Desde que los precios de producción pueden ser derivados de los valores (o la ley del valor), los precios de mercado están regulados en última instancia por el tiempo de trabajo socialmente necesario. Sin embargo, la competencia entre el *capital* no efectúa un proceso de *ajuste y convergencia* fácil hacia precios y cantidades de equilibrio, sino desequilibrio y desviaciones de los centros de gravedad. Por lo tanto, de acuerdo a la teoría marxista, podemos observar la existencia de tasas de ganancia diferenciales entre los capitales de *industrias diferentes* debidas a las desviaciones de los precios de mercado respecto a los precios de producción. Además, la competencia de capitales dentro de una industria efectúa tasas de ganancia diferenciales *entre los capitales de esa industria*.¹⁰ Las técnicas de producción no son las

⁸ Un resumen excelente de la teoría Marxista de la competencia puede encontrarse en Kuruma, 1973.

⁹ Para un buen tratamiento de la relación de los precios de producción con los precios de mercado, vea a Delaplace (1981).

¹⁰ Como los árbitros de mi ensayo han señalado, encontramos nociones diferentes de la competencia en los periodos diferentes de los escritos de Marx. Nosotros podríamos haber distinguido entre sus primeros escritos (la crítica a Proudhon, los *Grundrisse*) y sus últimos escritos (*El Capital*) donde la noción de la competencia es trabajada de una manera mucho más comprensiva. Aquí, me refiero sólo a este último trabajo.

mismas para todas las firmas dentro de una industria. Las firmas con mejores técnicas pueden capturar ganancias excedentes. De esta manera, son esperadas tasas de ganancia diferenciales entre los capitales de una misma industria, así como entre los diferentes sectores de la economía. La existencia de tasas de ganancia diferenciales no contradice la teoría marxista de la competencia. Las tasas diferenciales de ganancia no son idénticas con, o ellas implican, la “disminución de la competencia”, la “competencia imperfecta” o el poder monopolístico.^{11a}

La competencia entre capitales también significa que los precios de mercado son regulados por los precios de producción y las tasas de ganancia reales por el promedio social. Ya que las tasas de ganancia diferenciales siempre existen sin ninguna tendencia hacia la igualación de las tasas de ganancia, la pregunta que surge es cuánto tiempo tomará para que los precios de mercado se acerquen a los precios de producción. Otra pregunta relacionada es cuánto tiempo tomará para que las tasas de ganancia *industriales* arriba o abajo del promedio se acerquen a la tasa de ganancia social promedio.^{11b} Marx contestó que el tiempo requerido para que se ajusten la oferta a la demanda, los precios de mercado a los precios de producción, y las tasas de ganancia al promedio social depende de las condiciones concretas de la producción y circulación de mercancías. El tiempo requerido para construir una capacidad nueva en las industrias donde la tasa de ganancia se encuentra arriba del promedio, para retirar capital monetario de campos de inversión con tasas de ganancia bajas, para producir y circular las mercancías —esto es, el tiempo de rotación del capital— que es diferente en cada industria. De aquí que una teoría general acerca del tiempo requerido de ajuste para alcanzar una tasa de ganancia promedio no es posible.¹²

^{11a} Mientras en la teoría Marxista “la tasa general de ganancia no es nunca más que una tendencia, un movimiento en la que se igualan tasas de ganancia específicas” (Marx, Vol. III, p. 366), en la teoría neoclásica de la competencia las tasas diferenciales de ganancia son un resultado de las “imperfecciones del mercado”.

^{11b} Debe conservarse en mente que Marx nunca asumió que los precios reales converjan hacia los precios de producción, o que las tasas de ganancia converjan hacia el promedio social.

¹² Esto aparece en la siguiente cita: “. . . las oscilaciones de los precios de mercado, cre-

El monto de capital que es necesario para producir a los costos de producción socialmente necesarios difieren también entre las industrias. A un nivel, *estas restricciones sobre la movilidad del capital* pueden sobreponerse por el sistema de crédito pero, sin embargo, las restricciones existen y ellas son diferentes en cada industria. En la teoría marxista, tales restricciones sobre la movilidad del capital impiden la tendencia hacia la igualación de las tasas de ganancia. En este contexto, la oferta y la demanda pueden jugar un cierto papel en la formación de las tasas de ganancia diferenciales. Por ejemplo, suponga que la demanda para una mercancía crece cuando la mercancía no puede ser inmediatamente reproducida. Entonces el precio de mercado crecerá arriba del precio de producción y la tasa de ganancia aparecerá arriba del promedio.

Por el otro lado, Marx mostró también la posibilidad de otras *barreras de la movilidad del capital*. Barreras a la movilidad de capital existen, por ejemplo, en la producción de productos agrícolas, o en la producción de minerales o materias primas. Marx analizó las barreras artificiales a la movilidad del capital en su teoría de la renta de la tierra. Los terratenientes pueden capturar una renta absoluta debido a que la tierra es un recurso limitado y los productos agrícolas no pueden ser reproducidos fácilmente. La competencia del capital entre los campos de la producción produce una renta para los terratenientes. Lo mismo sucede en la producción de minerales o materias primas, y en algunos campos de la producción industrial.

Cuando el acceso del capital a condiciones de producción (como recursos naturales o medios de producción) o a otros insumos se restringe, entonces la entrada de capital nuevo es limitada. En este caso habrá restricciones en la producción de las mercancías. El precio de mercado puede ser más alto que el precio de producción, y puede emerger una tasa de ganancia arriba del promedio. Por el otro lado, puede haber restricciones sobre el movimiento de capitales individuales para salir fuera de las industrias si la transferencia de

ciendo ahora sobre, descendiendo ahora abajo del . . . precio natural, dependen de las fluctuaciones de la oferta y la demanda. Los periodos promedio durante los cuales las fluctuaciones de los precios de mercado se compensan entre ellos son diferentes para clases diferentes de mercancías, porque con una clase es más fácil que se adapten la oferta y la demanda que con otras." (Marx, 1970, p. 208).

capital enfrenta dificultades considerables. Si, en ciertas industrias, se requieren, grandes montos de capital fijo éstos no pueden ser transferidos fácilmente cuando las tasas de ganancia están decreciendo.¹³

Así, la teoría marxista analiza tres causas de tasas de ganancia diferenciales. La *primera* es un desequilibrio de la oferta y la demanda y un tiempo largo de rotación de capital en ciertas esferas de la producción. La *segunda* ocurre cuando el acceso a las condiciones de producción está restringido y la entrada de capital monetario nuevo, o la existencia de capitales establecidos viejos, es limitada. La *tercera* es que la productividad de algunos capitales dentro de una industria esté arriba de la productividad promedio (ganancias excedentes para los capitales más eficientes y ganancias más bajas para capitales menos eficientes).¹⁴

Es claro que Marx no supuso (especialmente en el capítulo X del tercer volumen) que las tasas de ganancia se *igualarían* en todas las esferas de la producción. El proceso de la competencia entre el capital produce diferenciales de las tasas de ganancia al igual que una tendencia a la igualación. Como Marx lo apuntó: “. . . la tasa general de ganancia sólo existe como tendencia, como movimiento de nivelación de las tasas particulares de ganancia.” (Marx, Vol. III, p. 366) y “la ganancia media no se modifica como un hecho directamente dado, sino sólo como resultado final —. . .— de la compensación de oscilaciones de sentido contrario.” (Marx, Vol. III, p.

¹³ Marx dijo: “Este movimiento del capital es causado principalmente por el nivel de los precios de mercado, que elevan las ganancias arriba del promedio general en un lugar y las deprime abajo de éste en los otros. El capital mercantil es sacado de consideración como si fuera irrelevante en este punto. . . Sin embargo, con respecto a cada esfera de la producción real —industria, agricultura, minería, etc.— las transferencias de capital de una esfera a otra ofrecen dificultades considerables, particularmente sobre el cálculo del capital fijo existente. La experiencia muestra, además, que en una rama de la industria, tal como por decirlo, la industria del algodón, que produce usualmente ganancias altas en un periodo, produce ganancias muy pequeñas, o aún sufre pérdidas, en otro periodo, tal que en ciertos ciclos del año la ganancia promedio es en mucho la misma que en otras industrias.” (Marx, Vol. III, p. 208).

¹⁴ Marx se refirió a la primera causa posible de una tasa de ganancia alta también como un “monopolio accidental” (vea Marx, Vol. III, pp. 178 y 694). Al segundo caso lo llamó un “monopolio natural”. (vea Marx, Vol. III, pp. 178 y 694). El tercer caso es llamado en la literatura marxista “monopolio artificial”, si un capital puede mantener su posición como el productor más eficiente en una industria en el largo plazo. (vea Altvater, 1977, p. 177)

368) (La medida en el cual las fluctuaciones permanentes de las tasas de ganancia hacen necesario especificar en concepto de centro de gravedad en el contexto de la teoría Marxista no será discutido aquí; vea Shaikh 1979 y Semmler 1981).

3. Sobre la teoría de la competencia y el monopolio, después de Marx

Abstrayéndonos de la teoría particular de Marx, la teoría de la competencia y las tasas diferenciales de ganancia, en su mayoría la literatura postmarxista considera las tasas diferenciales de ganancia como un signo de monopolización de los mercados y de capitalismo monopolista.¹⁵ En la literatura se postulan tres causas como las razones para la génesis del capitalismo monopolista y las ganancias de monopolio: Concentración de la producción dentro de las ramas industriales (combinado con centralización del capital existente entre ramas industriales); Restricciones crecientes sobre la movilidad del capital debido a las altas proporciones de capital fijo en ciertas industrias, y conducta colusiva de corporaciones y consorcios dentro y entre industrias.

Al final del siglo diecinueve, Engels ya estaba describiendo la génesis de consorcios y corporaciones en los países europeos. Pero Hilferding (1968) fue el primer marxista europeo que analiza sistemáticamente el carácter cambiante del capitalismo.

En su libro, *Das Finanz Kapital*, Hilferding planteó una concentración creciente en producción y circulación y la cooperación y colusión entre capitales debido a funciones, monopolios y consorcios como las principales causas de desarrollo del capital monopolista. Al mismo tiempo, analizó en detalle las barreras a la movilidad del capital entre las industrias. En su visión, una composición orgánica del capital creciente y la acumulación de capital fijo se convirtieron en las principales barreras a la movilidad de capital. Como él lo vio, la competencia estaba disminuyendo debido a que la com-

¹⁵ El análisis Marxista del capitalismo como "capitalismo monopólico", especialmente desde los años 1930, ha sido influenciado fuertemente por la noción ortodoxa de la competencia perfecta/imperfecta. Esto es evidente especialmente en los trabajos de Lange y Dobb a pesar de que las ideas originales fueron desarrolladas al principio del siglo por Hobson, Hilferding, y Lenin.

petencia entre grandes capitales tendía a ser inestable, lo que estimulaba la colusión y formación de carteles (acuerdos de monopolios). La competencia entre capitales se consideró transitoria, dando lugar a la organización de la producción y distribución del ingreso a través de acuerdos monopólicos.

Así, la producción y distribución del ingreso vinieron a ser organizadas por grandes y poderosos carteles. Pero los carteles nacionales también son inestables. Estos serán rebasados por poderosos consorcios y carteles en el mercado mundial. De acuerdo a Hilferding, competencia en descenso va de la mano con una creciente regulación del capitalismo por monopolios y el Estado. La inestabilidad de la economía capitalista se reduce. Las leyes de movimiento del capitalismo son reemplazadas por la regulación. El poder deviene en la fuerza dominante en la economía. Concentración, barreras a la entrada y colusión resultan en precios monopólicos, ganancias monopólicas y la permanente perturbación de la tendencia hacia la igualación de las tasas de ganancia. Las teorías marxistas de un centro de gravitación, de la competencia y las tasas diferenciales de ganancias, aquí son vistas como obsoletas y no son discutidas más.

Lenin (1965), refiriéndose a los resultados empíricos de Hilferding, analizó el reemplazo de la libre competencia por la competencia monopolista. La concentración de la producción, carteles, consorcios y colusión en el mercado, la amalgama de capital bancario e industrial, y la amalgama de monopolios con el Estado, fueron considerados como las principales razones para el elevado poder monopolítico. Lenin consideró el modo de producción capitalista como uno autoexpansivo y de acumulación de capital. El postuló que la competencia no es abolida por la concentración y la colusión, sino resumida a un nivel más alto (Ver a Weeks: 1978). Así Lenin habla no sólo de monopolio incrementado sino de competencia monopólica. Más aún, la concentración y oligopolización de industrias implica no mayor estabilidad, sino la inestabilidad creciente del capitalismo. Lenin vio la oligopolización, así como una mayor competencia y rivalidad en los sectores de producción, distribución y bancarios como una tendencia necesaria en el desarrollo capitalista.

Para Bukharim (1973), otro famoso escritor postmarxista de los años 20; competencia y rivalidad sólo existió entre capitales de di-

ferentes naciones, esto es, entre capitales en el mercado mundial. Así, extendió la teoría de Lenin, pero al mismo tiempo la limitó a capitales nacionales en el mercado mundial.

En un importante artículo, Varga (1968) resumió la discusión post-marxista de la etapa monopolista del capitalismo en los años treinta. Su conclusión fue que concentración, barreras a la movilidad del capital y colusión intra y entre ramas industriales condujo no a la abolición de la competencia sino a grupos oligopolíticos y a la competencia y rivalidad entre ellos. Precios y tasas de ganancia de monopolio por encima de la media no son un fenómeno general, sino que están relacionados con casos especiales.

Así, podemos ver diferentes corrientes en la discusión pos-marxista de la etapa monopólica del capitalismo. Una corriente enfatizó la abolición de la competencia. El poder, especialmente por lo que hace a precios y ganancias, se convierte en la fuerza dominante en la economía, estableciendo una jerarquía persistente de tasas de ganancia. Otra corriente se apega a la noción marxista de que, independientemente de la génesis de oligopolios y grupos oligopólicos, el capitalismo es regulado por la fuerza autoexpansiva y competencia del capital.

Más tarde, economistas posmarxistas tales como Dobb, Kalecki, Lange, Sweezy, Steindl y Sherman, toman sólo una tradición en la literatura posmarxista concluyendo que la concentración, requerimientos mínimos de entrada muy altos en ciertas industrias, y colusión conducen a un menor nivel de competencia y persistencia de precios y ganancias monopólicas, con una jerarquía de tasas de ganancia. Esto se refiere primariamente a cierta corriente de pensamiento en la tradición posmarxista y a la teoría de la "competencia imperfecta" desarrollada desde los 30, cuando concluyen que las "leyes de movimiento" son alteradas en el capitalismo monopolista y que la "transición de competencia a monopolio trae con ello un aumento en las ganancias y una jerarquía de tasas de ganancias" en lugar de ". . . la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia que es la característica distintiva del capitalismo competitivo" (Sweezy 1968: 272). Estas posiciones teóricas ignoraron no sólo las diferencias en los conceptos de competencia y diferenciales de tasas de ganancia de Marx, sino que también ignoraron las otras im-

portantes corrientes de pensamiento en la literatura posmarxista (también ver Weeks, 1978).

Más aún, la evidencia empírica que sostiene estas teorías es ambigua. Muchos estudios empíricos se han hecho sobre formación de precios monopólicos y monopsónicos, ganancias, tasas diferenciales de ganancia así como sobre sus causas y persistencia en los sesenta y setenta.

A continuación se presenta un breve examen de los principales estudios empíricos y sus resultados. Entonces se considerará la pregunta de si esos resultados empíricos corresponden con la teoría marxista de la competencia.

II. Evidencia empírica sobre tasas diferenciales y ganancia monopólicas

1. *Notas Metodológicas*

Tal como se demostró en la primera parte de este ensayo, la discusión de las teorías ortodoxa y marxista del estudio del capitalismo monopolista no provee de un concepto empíricamente commensurable del poder monopólico. Se ha supuesto que el grado de monopolización de una industria está determinado por:

- 1) El grado de concentración en el mercado, que es una medida de las empresas independientes y de su capacidad de influir en el precio de mercado de las mercancías.
- 2) La extensión de barreras de entrada a las industrias, que es una medida de la movilidad de capital entre industrias, y
- 3) El grado de colusión entre empresas dentro de una industria, que es una medida directa de competencia eliminada y de influencia de oligopolios sobre precios y cantidades.

Este argumento sostiene que el grado de concentración determina la posibilidad de colusión dentro de una industria, mientras que altas barreras de entrada disminuyen el potencial para nueva competencia viviendo fuera de la industria. La conclusión general es que altas tasas de concentración en industrias y/o altas barreras de entrada y/o alto grado de colusión resultan en precios que estarán por

encima de precios competitivos y en tasas de ganancia que están por encima de la tasa promedio de ganancia.

Todas estas medidas deben ser definidas operacionalmente para los propósitos de verificación empírica. Hay tres tipos de medidas de ganancias en industrias o empresas. La primera es el margen precio-costo, $\frac{P - C}{P}$, donde P es el precio de las mercancías y C es el costo competitivo (incluyendo una tasa de ganancia competitiva). Otra medida es el margen de ganancia = $\frac{P - C}{C}$. Esta es una relación de ganancias al costo de producción. La tercera medida posible del desempeño de empresas es la tasa de ganancia, $\frac{\Pi - T}{A}$ o $\frac{\Pi - T}{E}$, donde Π es la masa de ganancia, T = impuesto, A = activo y E = valor neto de los activos. Sin embargo, los tres tipos de medidas son sumamente problemáticos.¹⁶ El margen de ganancia o el margen precio-costo no miden la tasa de ganancia. La tasa de ganancia puede estar por encima o por abajo del margen de ganancia o del margen precio-costo las cuales pueden diferir debido a diferentes tasas capital-producto en las industrias.

Sin embargo, la tasa de ganancia también es una medida muy ambigua de la monopolización de las industrias. Por una parte, el costo de mantener una posición monopolística (Tal como capacidad excedente en empresas oligopólicas) puede incrementar el costo de producción. Así, las ganancias medidas empíricamente no revelan las ganancias reales de industrias oligopolizadas. Por otra parte, ganancias monopolísticas a través del tiempo en lo fundamental son capitalizadas por las firmas.

Esto tiene un efecto inmediato en los activos. Así las tasas de ganancia de empresas monopolísticas pueden converger hacia el promedio, si es que las ganancias monopolios persisten en el tiempo.

Las tasas de concentración publicadas por el Departamento de Comercio como una aproximación a la oligopolización de industrias son demasiado crudas para medir la monopolización. Estas tasas de concentración generalmente son ajustadas por grupos industria-

¹⁶ Sería necesario calcular las tasas de ganancia de las industrias o las firmas de acuerdo a la teoría Marxista y no a la teoría ortodoxa para probar la teoría posmarxista del monopolio. Pero, debido a la falta de información, este objetivo no puede ser cumplido.

les, por mercados regionales, por la distribución del tamaño dentro de una industria, y por las participaciones en importaciones y exportaciones (ver Shepherd, 1970). Aún así, después de todos estos ajustes, las tasas de concentración industrial permanecen como una medida burda de monopolización, puesto que existen otros tipos de concentración (vertical o conglomerados) los cuales incrementan el poder de mercado a través de la industria sin ser consideradas.

El concepto de barreras de entrada fue introducido por Bain en los cincuenta. En la literatura encontramos cuatro tipos de barreras de entrada: Diferenciación de producto, economías de escala, ventajas absolutas de costo en empresas establecidas en comparación con los nuevos competidores, y requerimientos muy pesados de capital inicial para producir competitivamente en una industria.

La diferenciación del producto como una barrera de entrada es medida por los gastos en publicidad de las empresas; economías de escala son medidas por la escala mínima de producción eficiente (el menor tamaño al cual todas las economías de escala son realizadas); y las ventajas absolutas de costo pueden ser calculadas si el costo por materias primas, créditos y patentes por empresa o industria son comparados. Los requerimientos de capital en una industria usualmente son considerados por el monto absoluto de inversión en la industria o por la relación capital-producto.

La tarea más difícil es la medida de colusión, esto es, la conducta cooperativa de capitalistas entre o a través de industrias. Puesto que colusión significa todo tipo de acuerdo formal o informal entre empresas, la información sobre conducta cooperativa de empresas, en lo fundamental no está disponible. Algunos autores intentan medir el grado de colusión por el número de empresas enjuiciadas que se han encontrado culpables de acuerdo al acta Sherman, pero estos casos, oficialmente conocidos como conducta cooperativa de empresas, por su naturaleza no pueden revelar la extensión real de colusión entre ellas.

En la literatura empírica encontramos cuatro tipos de regresión para probar la relación entre variables de poder de mercado a diferenciales de tasas de ganancia. En análisis empíricos más antiguos, se usó una regresión muy simple para medir la dependencia de diferenciales en tasas de ganancia respecto a poder de mercado. Se ha supuesto que, si las tasas de concentración de cuatro u ocho em-

presas son mayores que un valor crítico, entonces la concentración tiene una influencia significativa sobre precios y tasas de ganancia. Encontramos esta simple regresión lineal (ver Bain, 1951).

$$\Pi = \alpha + \beta CR_8 + u$$

donde CR_8 es la tasa de concentración para ocho empresas. Puesto que la correlación mayormente resulta muy pobre (en el estudio de Bain, r es 0.33), las tasas de concentración de grupos industriales están relacionadas con diferenciales de tasas de ganancias. Por ejemplo, en el estudio de Bain los grupos industriales con tasas de concentración entre

$$\begin{array}{l} 0 < CR_8 < 30\%, \quad 30\% < CR < 70\% \\ Y \quad 70\% < CR_8 < 100\% \end{array}$$

están relacionados a las tasas de ganancia.

Bain supone que, si la tasa de concentración para ocho empresas excede 70 por ciento, la influencia del poder de mercado sobre precios será significativa. Stigler supone un valor crítico de 60 por ciento para una tasa de concentración de cuatro empresas. Algunas veces otras variables directas de poder de mercado, como participación alta de empresas, grado de protección en industrias, y porcentajes de importación, son usados para regresiones lineales entre poder de mercado y diferenciales de tasas de ganancia (véase Sheperd 1970:286).

Recientemente las tasas de concentración para los Estados Unidos han sido corregidas para mercados regionales, distribución del tamaño de la empresa entre industrias y la participación de importaciones y exportaciones en ciertas industrias.

Una aproximación de regresión múltiple usada para medir la dependencia de "barreras a la entrada" y "diferencias en tasas de ganancia", de la cual se ha derivado la siguiente ecuación de regresión:

$$2) \Pi = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \mu$$

donde X_1 mide la diferenciación en el producto X_2 economías de escala, X_3 ventajas absolutas en costo, y X_4 los requerimientos de ca-

pital en la industria. Las regresiones también son calculadas para grupos de industrias de alta concentración y para grupos de baja concentración. Así, la interconexión entre barreras a la entrada y concentración y sus influencias separadas (véase Bain 1956; Mann 1966; Qualls 1972; Stonebraker 1967).

Otro concepto para la comprensión de la influencia de la concentración y barreras a la entrada sobre tasas de ganancia industrial fue introducido por Pugil (véase Pugil 1976). El ponderó las variables de barreras a la entrada con tasas de concentración; así está considerando la interrelación de concentración y barreras a la entrada. También consideró la influencia de los grados de competencia externa sobre las tasas de ganancia industriales.

Aún otro tipo de regresión, mide la interrelación de colusión y diferenciales en tasas de ganancia. Puesto que se supone otras variables industriales tienen una influencia simultánea sobre el desempeño de una industria, estas influencias deben ser controladas. Tenemos así la siguiente regresión múltiple:

$$3) \Pi = \alpha + \beta_1 CR + \beta_2 (x/x) + \beta_3 \log A + \beta_4 (A/S) + \beta_5 \text{Coll} + \mu$$

donde CR representa concentración, (x/x) tasa de crecimiento de la industria, A el tamaño de los activos de la empresa, S las ventas, mientras que Coll es un indicador de colusión en una industria (ver Ash/Seneca 1976).¹⁷

En realidad no sólo las variables de poder de mercado (como concentración [CR]), sino también otras variables industriales (tales como productividad, Y/L; la relación capital-producto, K/Y; la tasa de proporción del salario, sobre W/Y; la participación de las industrias en la exportación, E/S; y las tasas de crecimiento en las industrias, (X/X), podrían influir las tasas de ganancia de manera significativa. Por tanto, un cuarto tipo de regresión múltiple se encuentra:

$$4) \Pi = \alpha + \beta_1 CR + \beta_2 X/L + \beta_3 K/y + \beta_4 w/y + \beta_5 E/s \dots \beta_n (X/X) + \mu$$

¹⁷ Ash/Seneca usaron un ejemplo de 51 firmas de la lista de 500 de *Fortune* para el periodo de 1958-1967. Estas compañías fueron encontradas culpables de los cargos de conspiración del Acta Sherman durante este periodo. Ellas son comparadas con 50 firmas no coludidas.

Esta clase de regresión prueba la influencia de concentración y oferta de la industria y condiciones de demanda sobre diferenciales de tasas de ganancia.

Barreras a la entrada también pueden ser incluidas en estas ecuaciones de regresión múltiple. En su mayoría, la hipótesis probada es que las condiciones de producción y realización de ganancias tienen una mayor influencia sobre las tasas de ganancia que lo que tienen concentración y barreras a la entrada (véase Bodoff 1973; Winn/Leabo 1974; Ornestein 1973). Pero como se verá se debe esperar un largo periodo de ajuste para igualar oferta y demanda o para sobreponer barreras a la entrada de capital, si las condiciones de producción y realización de ganancias debieran volver a tener una influencia significativa sobre las diferenciales de tasas de ganancia.

2. Resultados empíricos

Lo que sigue es un resumen de los principales resultados de estos estudios empíricos.

1. Viejos estudios de sección cruzada y series de tiempo para los años treinta, cuarenta y cincuenta, relativos a la concentración de tasas de ganancia usualmente revelan una relación positiva significativa entre esas variables (véase Bain 1951; Schwartzmann 1957; Mann 1966; Stigler 1963; Collins/Preston 1970), aun cuando los coeficientes de correlación algunas veces son muy bajos (véase Bain). La hipótesis es que concentración conduce a colusión y colusión a mayores márgenes y tasas de ganancia. De conformidad a los resultados de Bain, concentración conduce a mayores tasas de ganancia cuando $CR_5 > 70\%$; y de acuerdo a los resultados de Stigler, cuando $CR_4 > 60\%$. Pero la metodología y bases de datos en lo fundamental son débiles. Más aún, estos estudios no pudieron explicar la posible persistencia de altas tasas debido a la concentración en el mercado de los vendedores (véase Brozen 1971; Demsetz 1973 a 1973b). Se ha argumentado que competencia y rivalidad, aún entre grandes compañías, hacen que las tasas de ganancia de oligopolios converjan hacia una tasa normal. Este es el principal argumento usado por Weston, Ornstein, Demsetz, y Brozen. Así demostraron

una vez que los datos para tasas de concentración y los datos de series cruzadas y de tiempo de Bain, Man, y Stigler fueron reexaminadas, las tasas diferenciales de ganancias debido a la concentración ya no existieron (véase Brozen 1971a; 1971b, 1973). Más aún, la persistencia de tasas de ganancia entre industrias, de acuerdo a Demsetz, resultan no del poder sobre el mercado medido por la concentración, sino por lo contrario, de empresas con mayor productividad en industrias concentradas (véase Demsetz 1973a, 1973b). En sus numerosos estudios Demsetz demostró una relación significativa entre tasas de ganancia y de concentración sólo entre empresas grandes esto es, para empresas con activos mayores a los 50 millones de u.s. Dls. Por tanto concluyó que diferenciales en tasas de ganancia reflejan no poder sobre el mercado sino la eficiencia de grandes corporaciones en industrias concentradas.

2. Usando el método de Bain, estudios presentados en los años 1960 y 1970, revelaron una relación positiva significativa entre altas ganancias (márgenes o tasas de ganancias) y barreras a la entrada (Bain 1956; Mann 1966; Comanor/Wilson 1967; Stonebraker 1976; Ornstein 1973; Qualls 1972, 1974). Ellos también demostraron que altas tasas de concentración tienen un efecto en precios y ganancias en el tiempo sólo si al mismo tiempo hay altas barreras a la entrada. De otra forma existirán competidores potenciales, los cuales podrían entrar al mercado y bajar la tasa de ganancia al promedio (con el precio en el límite). En ésta aproximación se acepta que, si las barreras del mercado son bajas y, por tanto amenaza nueva competencia, las tasas de concentración no muestran ninguna relación positiva significativa a diferenciales de tasas de ganancia. Por otra parte, si hay altas barreras a la entrada, altas tasas de concentración tienen un efecto significativo sobre las tasas de ganancia. Esta hipótesis parece tener una sólida base empírica, y recientemente numerosos trabajos empíricos lo han sustentado (véase Qualls 1972; Mann 1966; Stonebraker 1976). Así fue demostrado que, a través de grupos de industrias con altas barreras a la entrada, la dispersión de tasas de ganancia es muy grande así como la dispersión de tasas de ganancia entre empresas en la misma industria (véase McEnally 1976).

El concepto de barreras a la entrada también se ha extendido a otros posibles casos. Primero, se ha supuesto que grupos oligopóli-

cos también desarrollaron estrategias contra la nueva competencia (por ejemplo, pudieron mantener capacidad subutilizada en industrias oligopólicas como un impedimento a la entrada). Barreras a la entrada han de ser vistas, entonces no como un determinante estructural de los mercados oligopólicos (como economías de escala, altos requerimientos de capital, y concentración) sino como un resultado de las actividades de las empresas oligopólicas. Gente como Harrod, Modigliani, Sylos-Labini, y Lombardini han argumentado de esta manera desde los 1950 y Caves y Porter recientemente han vuelto sobre este concepto de estrategias de prevención a la entrada de grupos oligopólicos (vease Caves/Porter 1977). Pero puesto que la medición de estas actividades de grandes empresas es muy difícil, no existen estudios empíricos sobre el tema. Segundo, se demostró que, no sólo barreras a la entrada sino también barreras a la salida provocan diferenciales en tasas de ganancia. Las empresas permanecerán en industrias con tasas de ganancia por debajo del promedio, si hay barreras para salir tales como altas inversiones en los costos de venderlas, altos gastos en investigación y desarrollo, una escala de producción mínima eficiente muy alta, o altos requerimientos de capital. En un trabajo empírico, Caves y Porter (Caves y Porter, 1976) demostraron una correlación negativa significativa entre barreras a la salida y tasas de ganancia. Puesto que las barreras a la salida son casi las mismas que las barreras a la entrada usadas en concepciones anteriores, el concepto de barreras a la entrada se hizo muy ambiguo. Para Alemania Occidental durante el periodo de estancamiento en los setenta, las tasas de ganancia en industrias no estuvieron correlacionadas con la concentración, pero si estuvieron altamente correlacionadas con la participación de los salarios en el ingreso y con los coeficientes capital/producto, lo que es indicativo de una alta composición orgánica del capital (ver Semmler 1980). Esto significa que un capital no pudo dejar una industria, aun si las tasas de ganancia fueron bajas. En un periodo de estancamiento y declinación de la demanda, barreras a la entrada pueden convertirse en barreras a la salida y las tasas de ganancia pueden estar durante algún tiempo por debajo del promedio. (Esto ya fue señalado por Hilferding en *Das Finanz-Kapital*). Estos resultados no contradicen aquellos obtenidos con anterioridad, puesto que ellos estuvieron relacionados con

periodos de prosperidad en los cincuenta y sesenta. Los altos requerimientos de capital y altos coeficientes capital/producto pueden ser barreras a la entrada, pero también pueden ser barreras a la salida en periodos de estancamiento y de declinación a la demanda. Así, estas barreras son de hecho barreras a la movilidad del capital. (Requerimientos de capital funcionan como barreras a la movilidad de capital, tal como lo ha ilustrado la industria del acero en los setenta).

3. Otros estudios se han concebido con interés en las actividades colectivas de cooperación entre empresas oligopólicas y colusión entre empresas (véase Ash/Seneca 1976). Ash y Seneca encontraron que si excluimos otros factores que pueden causar diferenciales de tasas de ganancia (tales como concentración, o tasas de crecimiento entre industrias), entonces la colusión muestra un efecto negativo significativo sobre las ganancias. Por tanto la colusión puede ser un resultado de ganancias reducidas, y no una causa de altas ganancias. Pero puesto que la mayoría de las actividades cooperativas entre empresas son secretas y rara vez pueden ser descubiertas, los resultados del estudio de Ash/Seneca pueden no ser muy convincentes (también se puede ver Fras/Grees 1977).

4. Otros estudios no se refieren al concepto de poder monopolístico tal como es medido por concentración, barreras a la entrada y colusión. En su lugar ellos muestran que los diferenciales de tasas de ganancia están relacionados de manera significativa a la productividad, relaciones capital/producto, y a los costos salariales promedio de cada industria (ver Bodoff 1973; Schwartzmán 1956) y a las condiciones de crecimiento y demanda (ver Ornstein 1973; Hall/Leabo 1974). La mayoría de estos estudios revelan que los diferenciales de tasas de ganancia están fuertemente relacionados con las condiciones de producción y realización de mercancías. Tomando en cuenta el efecto de concentración e incluso algunas veces las barreras a la entrada, en regresiones múltiples se ha demostrado que las condiciones de producción y demanda tienen un efecto dominante sobre los diferenciales de tasas de ganancia (Ver Ornstein 1973; Winn/Leabo 1974). Estudios para otros países también han obtenido estos resultados (para Francia ver Delaplace; para Alemania ver Sass 1975 y Semmler 1980). Sin embargo los resultados sólo parecen convincentes si suponemos barreras a la movilidad de

capital, esto es, barreras a moverse de industrias con bajas tasas de ganancia a industrias con altas tasas de ganancia.

5. Otro tipo de estudios examinan la relación entre tamaño de empresa y diferenciales en tasas de ganancia y tasas de crecimiento de empresas. Pero no hay estudios que de manera inequívoca revelen una dependencia de las tasas de ganancia con el tamaño de la empresa (véase Marcus 1969; Ornstein 1973). Usualmente se ha supuesto y demostrado que empresas de tamaño medio o grupos de empresas de tamaño menor a las grandes empresas tienen las mayores tasas de ganancia y de crecimiento (ver Stekler 1963). Por otra parte, se han concebido estudios que no revelan diferencias en tasas de ganancia y tasas de crecimiento entre empresas sino diferencias en varianza y estabilidad de tasas de ganancia y de crecimiento entre grupos de empresas de diferente tamaño. Empresas pequeñas pueden tener la misma tasa de ganancia que grandes empresas, pero sus tasas de ganancia son más inestables y varían fuertemente a través del ciclo de negocios (ver Singh/Whittington 1968; Eatwell 1971).

III. Estudios modernos y la teoría marxista de la competencia.

Permítanos volver ahora a la cuestión sobre si los estudios empíricos sobre las causas de los diferenciales de las tasas de ganancia prueban o contradicen a la teoría marxista de la competencia, perfilada en la parte I de este ensayo.

1. Como se mostró anteriormente, un tipo de estudio empírico examinó las diferencias en las *condiciones de la oferta y la demanda en la industria* y sus consecuencias en relación a los *diferenciales de las tasas de ganancia*. Los estudios disponibles para los Estados Unidos, Francia, Canadá y Alemania revelan una influencia importante de la productividad de una industria, la tasa capital-producto, la participación de los salarios, la participación de las exportaciones en las ventas, y sus tasas de crecimiento; y la prevalescencia de diferenciales en las tasas de ganancia. Estos diferenciales en las tasas de ganancia pueden ser explicados fácilmente por la teoría Marxista de la competencia. De acuerdo a esta teoría, la oferta y la demanda nunca son iguales. Las diferencias

en las tasas de ganancia causadas por las diferencias en la productividad, en las tasas capital-producto, la participación en los salarios, y en las tasas de crecimiento de las industrias pueden ser explicadas por las diferencias en el tiempo del ajuste de la oferta a la demanda: esto es, el tiempo para construir una nueva capacidad, para producir y circular las mercancías donde la tasa de ganancia es alta, y para reducir la capacidad y retirar capital de las industrias con tasas de ganancia bajas.

El circuito del capital requiere un periodo de tiempo que varía entre las industrias. Así, los desequilibrios entre la oferta y la demanda causados por aquellas *restricciones naturales* a la movilidad del capital causa desviaciones de los precios de mercado respecto a los precios de producción (el centro de gravedad). Esto parece ser la razón por la que las pruebas empíricas revelan una fuerte relación entre las condiciones de la oferta y la demanda de las industrias y los diferenciales en las tasas de ganancia. (Vea la causa (I) de las tasas diferenciales de ganancia en la teoría marxista de la competencia, parte 1.2 de este ensayo).

2. Otro tipo de estudio se refiere no a aquellas causas naturales de la restricción a la movilidad del capital sino a la *monopolización de las industrias* (concentración, barreras a la entrada, y colusiones) como las principales razones para las tasas diferenciales de ganancia. La mayoría de los estudios recientes ha revelado que no hay *persistencia* de las tasas diferenciales de ganancia *debidas sólo a la concentración*. *Las altas barreras a la entrada* (diferenciación de productos, producción en gran escala, ventajas en costos absolutos, requerimientos de capital pesado, tasas altas de capital-producto, y estrategias de prevención a la entrada de grupos oligopólicos), que disuaden a nuevos competidores y permiten precios preventivos a la entrada, son precondiciones necesarias para que la competencia decrezca al interior de las industrias. Las altas ganancias se revelan sólo cuando la alta concentración esta correlacionada con barreras altas a la entrada, que pueden facilitar colusiones al interior y entre industrias. De aquí que la pregunta que surge es: ¿hasta que grado estos resultados empíricos prueban la hipótesis de una persistente monopolización de las industrias? Cualquier intento de usar estos estudios empíricos para probar la

hipótesis del capital monopolista debe ser cuestionado a la luz de tres consideraciones.

Primero, estos resultados empíricos no significan que haya una *jerarquía estable y persistente de tasas de ganancia* en el largo plazo. Los estudios para la década de los años 70 han revelado que las barreras a la entrada se transforman en barreras a la salida en periodos de estancamiento y demanda declinante. La producción a gran escala, los requerimientos altos de capital, y las tasas altas de capital/producto son sinónimos con una alta producción de capital fijo en las industrias. Grandes pérdidas de capital resultarán si la capacidad tiene que ser ajustada a la demanda declinante. La tasa de ganancia puede decrecer sin que el capital pueda ajustarse al mismo tiempo cuando sale de la industria. Las razones para los diferenciales en las tasas de ganancia parecen ser no la concentración ni las barreras a la entrada sino las barreras a la movilidad del capital. Las barreras a la movilidad son diferentes en todas las industrias. El tiempo en que se provee la nueva capacidad en la presencia de barreras a la entrada o la retirada de capital de las industrias con producción en gran escala, requerimientos de capital pesado, y tasas altas de capital/producto pueden ser mucho más grandes que en las industrias con capitalistas numerosos, bajos requerimientos de capital, y facilidades a la entrada.¹⁸ Así, para industrias en las que el periodo de ajuste es largo, podemos asumir que la tasa de ganancia estará arriba o abajo del promedio mucho más tiempo que para las industrias con capitalistas numerosos, requerimientos bajos de capital, y facilidades a la entrada. La movilidad del capital y el periodo de ajuste hacia una tasa promedio de ganancia son diferentes. Este hecho es revelado por las pruebas empíricas sobre la concentración y las barreras a la entrada. La información empírica puede ser interpretada en tal forma que las tasas de ganancia en las industrias con requerimientos de capital pesado fluctúan mucho más despacio que en las así llamadas "industrias competitivas". Las industrias con pocos proveedores y altas barreras a la entrada pueden tener un tiempo de ajuste mucho más largo para lograr una

¹⁸ Como fue mencionado en la parte I.2. de este ensayo, la causa de los diferenciales en las tasas de ganancia fue también ya trabajada por Marx (vea causa (2) de las tasas diferenciales de ganancia en la parte I.2.).

tasa promedio de ganancia que otras industrias. No obstante, sus tasas de ganancia son reguladas por las tasas promedio de ganancia. (Esta conclusión puede también ser obtenida por las observaciones empíricas de los movimientos de los precios en los así llamados sectores oligopolizados en las que ellas son mucho más lentas que en las industrias competitivas, vea Eichner 1976).

Además, el orden industrial con respecto a los grados de concentración, producción a gran escala, requerimientos de capital, y tasas capital-producto no permanecen las mismas cuando la acumulación y el crecimiento del capital se lleva a cabo. Las industrias caracterizadas por la producción a pequeña escala, requerimientos bajos de capital, y tasas bajas capital/producto pueden desarrollarse hacia industrias a gran escala, industrias intensivas de capital con barreras prohibitivas a la entrada y con tasas de ganancia arriba del promedio (como ocurrió en las industrias de bienes de consumo y aun en el sector de servicios durante el periodo de la posguerra). Estas industrias desarrollaron altas barreras a la entrada y tasas de ganancia superiores al promedio. Debido a la concentración y a las barreras a la entrada, la jerarquía de tasas de ganancia no permanecerá por lo tanto siendo la misma en el curso del tiempo.

Segundo, y más importante, *pocas firmas* en el mercado, altas barreras a la entrada, y la posibilidad de colusión *no significan que la competencia entre los capitales sea abolida*. Como Marx y la mayor parte de la literatura posmarxista asumen, a pesar de la concentración y centralización del capital, el capitalismo es regulado por la autoexpansión y acumulación de unidades independientes de capital. La competencia entre los capitales en la producción, realización, y distribución de la plusvalía no puede ser abolida por la concentración y las barreras a la entrada. En la producción, el objetivo de la invención de nuevos métodos de producción, el incremento en la productividad del trabajo, y el decrecimiento en los costos de la producción. En la circulación, el propósito es el mejorar las condiciones para la realización de la plusvalía a través de extender la participación en el mercado. La competencia intersectorial, llevada a cabo al nivel de las inversiones, está relacionada con la distribución de la plusvalía. El principio de la competencia es el abaratamiento de las mercancías a través de cambiar los métodos

de producción y la acumulación de capital. La existencia de pocas unidades de capital y grandes requerimientos de capital pueden facilitar conclusiones al interior de una industria, pero ello también puede significar que la interdependencia entre capitales se haya incrementado. (La teoría moderna de juegos ilustra la ambigüedad de los efectos del crecimiento de la concentración sobre la competencia entre las firmas).

Tercero, la erección de barreras a la entrada y salida, como indicadores de una movilidad del capital físico menor, no necesariamente significa que la *movilidad del capital dinerario* decrecerá. La movilidad de los recursos físicos pudo haber decrecido debido a un incremento en el capital fijo en ciertas industrias. Sin embargo, el crecimiento de las grandes corporaciones multi-plantas y multi-productos fue acompañado por una creación de grandes fondos de capital dinerario. Históricamente, la movilidad del capital monetario se ha incrementado a medida que las unidades de capital han llegado a ser más grandes. Las grandes unidades de capital, es decir, los grandes capitales concentrados y conglomerados, son centros independientes de poder financiero. Ellos pueden cambiar capital monetario muy fácilmente (vea Clifton 1977) de una región a otra y de industria a industria cuando la lucha competitiva de los capitales hace que tales acciones sean necesarias. Por ejemplo, está bien fundado que la movilidad internacional del capital monetario de las grandes corporaciones se ha incrementado tremendamente en el periodo de la posguerra. El incremento en la movilidad del capital monetario, debido a la generación de capitales de gran escala, fue menospreciado en las discusiones tanto de Hilferding como de los posmarxistas sobre la génesis del monopolio. En estos escritos, el monopolio apareció como un resultado de la concentración y la creciente inmovilidad del capital físico; el impacto de la creación de grandes fondos financieros y el incremento en la movilidad del capital monetario sobre la competencia de los capitales ha sido menospreciado.

En suma, la concentración y las barreras a la entrada pueden conducir a dos consecuencias temporales: un decrecimiento de la competencia de mercado al interior de las (y/o entre) industrias y a una desviación de los precios de mercado sobre los precios de producción. Sin embargo, un decrecimiento en el número de firmas al inte-

rior de una industria no se vincula necesariamente a una declinación en la competencia, las barreras a la entrada son también barreras a la salida y la creciente inmovilidad del capital físico puede estar acompañado por un crecimiento en la movilidad del capital dinero. La ganancia de monopolio está referida a condiciones y casos especiales; sin embargo, ésta está amenazada por la autoexpansión y la competencia de otros capitales en el largo plazo.

3. ¿Cómo deben ser evaluados los hallazgos sobre la relación del tamaño de la firma y las tasas diferenciales de ganancia a la luz de la teoría marxista? Como se mostró anteriormente, los diferenciales en las tasas de ganancia entre firmas son encontradas en muchos estudios. Pero no hay estudios empíricos que puedan probar la hipótesis de que la tasa de ganancia varía sólo con el tamaño de la firma. Al contrario, ellos demuestran diferencias en la *variación y estabilidad* de las tasas de ganancia entre pequeñas firmas y grandes firmas. Estos hallazgos son consistentes con otros resultados empíricos respecto a los cambios en los precios en los sectores oligopólicos y competitivos durante el ciclo de negocios. Los sectores oligopólicos muestran unos precios más rígidos y estables que los sectores con firmas pequeñas, donde los precios fluctúan ampliamente durante el curso del ciclo de negocios. La dispersión más pequeña de las tasas de ganancia de las grandes corporaciones en comparación con las pequeñas firmas es sólo una expresión del hecho de que las tasas de ganancia de las grandes firmas están mucho más cerca de la tasa promedio de ganancia, mientras que las tasas de ganancia de las pequeñas firmas fluctúan mucho más alrededor de la tasa promedio de ganancia (vea Clifton 1977). Además, los diferenciales en las tasas de ganancia entre las firmas y entre las firmas de industrias concentradas y no concentradas no contradicen la teoría marxista de la competencia y de los precios de producción como el centro de gravedad. Debido a las diferentes técnicas usadas por las firmas diferentes al interior de una industria, hay siempre capitales con más bajos o más altos costos de producción al interior de las industrias. A un mismo precio de mercado o al precio de producción, las firmas tienen diferentes precios de costo y así diferentes tasas de ganancia. Así, tasas diferentes de ganancia *entre firmas* no es necesariamente un signo de poder monopolístico.

4. Los hallazgos empíricos revelan frecuentemente una fuerte co-

relación entre *concentración*, *barreras a la entrada* y *sobrepuestos* (*mark-ups*). Estos estudios muestran diferencias en los márgenes precio/costo, $(P-C)/P$, en los márgenes de ganancia, $(P-C)/C$, o en los *mark-ups*, $(MC+WC)(1+\mu)$ entre industrias o firmas (MC = costo de insumos materiales, WC = costo en salarios, $[1+\mu]$ = *mark-up*). En regresiones lineales, la concentración y las barreras a la entrada son correlaciones con los márgenes precio/costo, los márgenes de ganancia, y los *mark-ups* (vea Qualls 1972, 1974). Sin embargo, los resultados positivos significativos no son equivalentes a los diferenciales de las *tasas* de ganancia debidos a la concentración y barreras a la entrada. Desde que:

$$\frac{P-C}{P} = \frac{rK}{PX}; \quad \frac{P-C}{C} = \frac{rK}{CX}$$

y

$$(MC+WC)(1+\mu) = MC + \frac{rK}{x}$$

(donde K/x es la tasa capital/producto),¹⁹ las diferencias en los márgenes precio/costo, márgenes de ganancia, y *mark-ups* podrían reflejar solamente diferencias en las tasas capital/producto o en la composición orgánica del capital entre industrias o firmas. Desde que en las industrias concentradas o industrias con altas barreras a la entrada las tasas de capital/producto son generalmente altas (vea Ornstein/Weston 1973), las firmas o industrias con tasas de ganancia idénticas podrían tener márgenes precio/costo, márgenes de ganancia idénticas podrían tener márgenes precio/costo, márgenes de ganancia, o *mark-ups* muy diferentes. El *mark-up* sobre el costo primo —una medida del grado del poder de monopolio en la teoría de Kalecki— podría ser sólo otra expresión para la tasa *uniforme* de la ganancia. El *mark-up* sobre el costo primo es:

$$\mu = \frac{r}{(MC+WC)} \cdot \frac{K}{x}$$

¹⁹ La depreciación no es considerada aquí; ésta puede ser considerada como parte de las ganancias brutas.

Este *mark-up* debe ser diferente en las industrias donde la tasa capital/producto, K/x , es diferente, mientras que la tasa de ganancia, r , podía ser la misma en todas las industrias. El *mark-up* es igual a la tasa de ganancia sólo si asumimos un periodo de rotación de un año, y así se igualan stocks con flujos (vea también Brody 1974:89). De esta manera podemos concluir que las observaciones empíricas acerca de *mark-ups* diferentes en las así llamadas industrias oligopolizadas y no oligopolizadas y cambios diferentes en los *mark-ups* en el largo plazo o en curso del ciclo de negocios no confirman el crecimiento en el poder de mercado o en las *tasas* de ganancia en los así llamados sectores oligopolizados.²⁰

5. ¿Hasta qué grado puede la fijación de los precios en base al *mark-up* (*mark-up pricing*) ser considerado por sí mismo un resultado de la monopolización creciente en cualquier industria? Como lo mencionamos anteriormente, la fijación de los precios con base en el *mark-up* no significa necesariamente poder monopolístico. Esta no impide necesariamente la existencia de una tasa uniforme de ganancia. Como se ha mostrado en muchos artículos de publicación reciente, el procedimiento de fijación de los precios que ha sido desarrollado por las grandes corporaciones desde los años veinte parece ser consistente completamente con las teorías Clásica y Marxista de los precios de producción como centros de gravedad para los precios de mercado. El método de fijación de los precios de las grandes corporaciones de los oligopolios está orientado hacia los costos normales de largo plazo, el producto normal de largo

²⁰ Como fue discutido anteriormente, los diferenciales de las *tasas* de ganancia pueden resultar de 1) los desequilibrios de la oferta y la demanda, 2) las barreras a la movilidad del capital, y 3) alta productividad y bajos costos de producción para los capitales más eficientes dentro de las industrias. Estos hechos pueden ser consistentes con el concepto marxista de los precios, pero la noción de la tasa promedio de ganancia, la noción de los precios de producción y la noción de los costos de producción tendrían que ser reformulados ligeramente (vea Semmler 1981). Con relación a estas tres diferentes causas de los diferenciales de las *tasas* de ganancia arriba del promedio no indican ganancias de monopolio sin excepción. Además, las firmas en algunas industrias tienen costos bajos en insumos porque las mercancías que entran a estas industrias incluyen *tasas* de ganancia abajo del promedio. Las *tasas* de ganancia medidas empíricamente no están rectificadas por los costos de producción verticalmente integrados, como fueron discutidos en la parte I de este ensayo. Los costos reales son determinados por los precios de mercado que pueden mostrar *tasas* diferenciales de ganancia independientemente del grado de "monopolio" en las industrias implicadas; vea Steedman 1979.

plazo y los precios de largo plazo. Los precios administrados, la fijación de los precios en base al mark-up y la fijación de los precios en base a una tasa objetivo de retorno no resultan simplemente de un número decreciente de firmas en una industria. Ellos pueden ser vistos como métodos diferentes, pero variando ligeramente, para calcular un centro de gravedad de largo plazo para precios que garanticen una tasa promedio de retorno sobre las inversiones para las grandes corporaciones, y, así, garantizar una tasa firme de autoexpansión de capital. Las discusiones recientes sobre los métodos de fijación de los precios de los oligopolios o grandes corporaciones (vea por ejemplo Cutts/Godley/Nordhaus 1978, Eichner 1976, Clifton 1979) muestran que los desarrollados por las grandes corporaciones desde los años veinte no contradicen el concepto marxista de los precios de producción. Por el contrario, ellos parecen ser consistentes completamente con éste.²¹

IV. Algunas Conclusiones

El rechazar la hipótesis de una *permanencia* de una jerarquía de tasas de ganancia debida tanto a las industrias monopolizadas como al tamaño de las firmas, no significa que debamos negar los cambios estructurales e institucionales analizados por los escritores posmarxistas. Estos cambios estructurales e institucionales son muy importantes y no pueden ser menospreciados. Hilferding, con su libro, *Das FinanzKapital*, hizo el primer paso importante hacia el análisis del impacto de las grandes corporaciones industriales y financieras sobre la economía. Parece ser verdad que el poder económico y social de las grandes unidades de capital (o las grandes corporaciones multi-plantas y multi-productos) se ha incrementado.²² Las grandes corporaciones multi-productos y multi-plantas son *unidades de capital de gran escala* y ellas tienen muchos procesos de producción en muchas industrias y regiones a su disposición. Lo que Marx analizó en el Vol. I de *El Capital* como el poder del capital sobre el proceso de producción y el control sobre los traba-

²¹ Este último punto ha sido desarrollado ampliamente en el manuscrito de mi libro (vea Semmler 1981, Ch. VI)

²² También, poder social y político es bien conocido, y frecuentemente analizado (vea Epstein 1970).

jadores y los medios de producción llegó a ser muy evidente con el crecimiento de las firmas de gran escala.²³ El poder sobre los procesos de producción tiene, de acuerdo con Marx, otra expresión: es el control sobre grandes recursos financieros (capital monetario). Las corporaciones multi-plantas y multi-productos tienen grandes recursos financieros a su disposición. Ellas pueden incrementar su capital monetario casi independientemente de la política monetaria de los bancos centrales. Además, los grandes recursos financieros de las corporaciones les permite distribuir capital entre industrias y países diferentes. Con su poder financiero, ellas pueden también resistir la sindicalización de las industrias o firmas y resistir la demanda de salarios y otras demandas de los sindicatos. Sin embargo, esta clase de poder económico y social, derivado del control sobre muchos procesos de producción, masas de trabajadores, medios de producción y sobre grandes recursos financieros, no significa necesariamente poder sobre todos los mercados en los que ellas operan. Es un poder sobre relaciones de producción más que sobre relaciones de intercambio. Por lo tanto, parece necesario distinguir "poder monopolístico" del "poder de las grandes unidades de capital", que no está definido en relación a la estructura de mercado, sino más bien en términos de la noción de la unidad de capital.

REFERENCIAS

- Altvater, E. (1975). "Wertgesetz und Monopolsmacht" in: *Das Argument* AS 6. Berlin.
- Altvater, E./Hoffman, J./Semmler, W. (1979). *Vom Wirtschaftswunder zur Wirtschaftskrise - Ökonomie und Politik in der Bundesrepublik Deutschland*. Berlin.
- Arrow, K. J. (1975). "Toward a Theory of Price Adjustment." in: Brozen, Y., *The Competitive Economy* (Yearning Press). Morriston.
- Asch, P./Seneca, J. J. (1976). "Is Collusion Profitable?" in: *Review of Economics and Statistics*. February.
- Bain J. (1951). "Relation of Profit Rate to Industry Concentration" in: American Manufacturing 1936-40. *Quarterly Journal of Economics*, 1965. August.
- Bain, J. (1956). *Barriers to New Competition*. Boston.
- Baran, P. A./Sweezy, P.M. (1956). *Monopoly Capital*, New York (Monthly Review Press).

²³ En el Vol. I de *El Capital*, Marx no analizó una firma individual "sin poder", sino un proceso de producción de una *unidad de capital* y su poder sobre las relaciones de producción. Este análisis puede ser aplicado sin ninguna dificultad al análisis de las corporaciones multi-productos y multi-plantas.

- Bodof, J. (1973). "Monopoly and Price Revisited." Unpublished Ph.D. Dissertation. New School for Social Research, 1973.
- Brody, A. (1974). *Proportions. Prices and Planning*. Amsterdam (North Holland).
- Brozen, Y. (1971a). "Bain's Concentration and Rates of Return Revisited." in: *Journal and Economics*. 14 October.
- Brozen, Y. (1971b). "The Persistence of High Rates of Return in High-Stable Concentration Industries" in: *Journal of Late and Economics*. October.
- Brozen, Y. (1973). "Concentration an Profits—Does Concentration Matter?" in: Weston. Ornstein, a.a.O.
- Bucharin, N. (1973). *Imperialism and the World Economy*. (Monthly Review Press). New York.
- Brussmann, I., (1965). "Der Einfluss des Konzentrationsgrades einer Branche auf die Preise und Gewinne im interregionalen Vergleich." "Diss., Munster.
- Caves E. R./Porter, M. E. (1976). "Barrier to Exit" in: Masson, R. T. Qualls, I". D. (ed.) *Essays on Industrial Organization in Honor of J. S. Bain*. Cambridge.
- Caves. E. R./Porter, M. E. (1977). "From Entry Barriers to Mobility Barriers: Conjectural Decisions and Contrived Deference to New Competiton" in: *Quarterly Journal of Economics*.
- Clifton, J. A. (1977). "Competition and the Evolution of Capitalist Modes of Production in: *Cambridge Journal of Economics*.
- Clifton, J. A. (1976). Administered Prices and Corporate Power (unpublished paper) Washington.
- Collins, N., Preston. L. (1968). *Concentration and Price-Cost Margin in Manufacturing Industries*. University of California Press. 1968.
- Comanor, W. Wilson. T. (1967). "Market Structure and Performance" in: *Review of Economics and Statistics*. 49 November.
- Coutts. K./Godley, W. (1978), *Industrial Prices in the United Kingdom*. Cambridge.
- Delaplace, G. (1974). "Sur la differentiation des taux de profit" in: *Cahiers d'Economie Politique* Nr. 1.
- Delaplace, G. (1981)x. "Marche concurrence ches Marx" in: *Cahiers d'Economie Politique*. No. 6, Paris.
- Demsetz, H. (1937a). "Industry Structure, Market Rivalry and Public Policy" in: *Journal of Law and Economics*. 16 April.
- Demsetz, H. (1937b). *The Market Concentration Doctrine*. Washington. American Enterprise Institute.
- Eatwell, J. (1971), "Growth, Profitability and Size— The empirical Evidence" in: Marris D./Wood A. (eds.). *The Corporate Economy*. Boston.
- Eatwell, J. (1978). *The Rate of Profit and the Concept of the Equilibrium in Neoclassical-General Equilibrium Theory*. Cambridge. Ma.
- Eichner, A. (1976). *The Megacorp and Oligopoly; Microfoundations of Macrodynamics*. Cambridge.
- Epstein, E.M. (1979). Firm Size an Structure: Market Power and Business Political Influence: A Review of the Literature (unpublished paper). Washington, D.C.
- Fliesshard, P./Haupt, U./Huffschnid, J./Schlotny, R./Sorgel, A. (1977). *Gewinnentwicklung und Gewinnverschleierung in der westdeutschen Grossindustrie*, 2 Bande. Koln.
- Frass. A.G./Greer, D.R. (1977). "Market Structure and Price Collusion-An Empirical Analysis" in: *Journal of Industrial Economics*. September, Vol. XXVI.
- Fuchs, V.R. (!961). "Integration, Concentration and Profits in Manufacturing Industries" in: *Quarterly Journal of Economics*, 75 May.
- Garegnani, P. (1978). "Changes and Comparisons—A Reply, "(Ms.)
- Garegnani, P. (1976). "On a Change in the Notion of Equilibrium in Recent Work on Value and Distribution: A Comment on Samuelson" in: Bower. M. et al.: *Essays in Modern*

Competencia, monopolio y diferenciales de las tasas de ganancia:

- Capital Theory*. Amsterdam (North Holland).
- Garegnani, P. (1977). "On the Theory of Distribution and Value in Marx and the Cassical Economists" (Ms).
- Hall, M./Weiss, L. (1967). "Firm Size and Profitability" in: *Review of Economics and Statistics* 49 August.
- Hilferding, R. (1968). *Das Finanzkapital (Europaische Verlagsanstalt) Frankfurt/M.*
- Koshimura, S. (1975). *Theory of Capital Reproduction and Accumulation*. Ontario (DPG Publishing Co.).
- Koshimura, S. (1977). *Scheme of Reproduction under a System of Monopoly Price*. Tokyo.
- Krengel, R. U. A. (1977). *Produktionsvolumen und Potential. Produktions-faktoren der Industrie im Gebiet der Bundesrepublik Deutschland* 19. Folge. Berlin.
- Kumura, S. (1973). *Marx-Lexikon zur Politischers Okonomie*, Bd.I, Konkirrenz. Berlin.
- Lenin, V.I. (1965). *Imperliasm, the Highest Stage of Capitalism*. (Foreign: Language Press), Perking.
- Levinson, H. (1960). "Post-War Movements of Prices and Wages in Manufacturing Industry," Study Paper No. 21 in: Joint Economic Committee. *Studies in Employments Growth and price levels. (U.S.G.P.O.)*
- MacAvoy, P.W./McKie, J.W./Preston, L.R. (1971). "High ans Stable Concentration Levels. Profitability and Public Policy. A. Response." in *Journal of Law and Economics*. October.
- Mann, M. (1966). "Letters: Concentration, Barriers to Entry and Rates of Return in 30 Industries, 1950-60," in: *Review of Economics and Statistics*, 48 August.
- Marcus, M. (1969). "Probability and Size of Firm: Some Further Evidence" in: *Review of Economics and Statistics*.
- Marx, K. (1977). *Capital*. Vol. III, New York. International Publishers.
- Marx, K. (1970). "Wages, Prices and Profit", in: *Karl Marx and Frederick Engels. Selected Works in One Volume*. New York (International Publishers).
- McEnally, R.W. (1976). "Competition and Dispersion in Rates of Return—A Note" in: *Journal of Industrial Economics* 25.
- McNulty (1975). "Economic Theory and the Meaning of Competiton" in: Brozen, Y. (ed.) a.a.O.
- Monopolkommission (1976). "Mehr Wettbewerb ist moglich." Baden-Baden.
- Morishima, M. (1973). *Marx Economics-A Dual Theory of Value and Growth*. Cambridge (Cambridge University Press).
- Muller, D.C. (1977). "The Persistence of Profits Above the Norm" in: *Economics*, Vol. 44.
- Okishio, N. (1956). "Monopoly and the Rates of Profit" in: *Kobe University Review*: May.
- Ornstein, S. (1973). "Concentration and Profits" in: Weston and Ornstein (eds.), *The Impact of Large Firms on th U.S. Economy* (Lexington Books)
- Pasinetti, L. L. (1975). "The Notion of Vertical Integration in Economic Analysis" in: *Metroeconomica*, Vol. XXV.
- Pugil, T. The Effect of International Market Linkage on Price, Profits, and Wages in: U.S. Manufacturing Industries (unpublished dissertation, Harvard University, Department of Economics).
- Qualls, O. (1972). "Concentration Barriers to Entry and Long Run Economic Profit Margins" in: *The Journal of Industrial Economics*, April 1972.
- Qualls, O. (1974). "Stability and Persistence of Economic Profit margins in Highly Concentrated Industries" in: *Economic Journal*, Vol. 40, no. 4.
- Ricardo, D. (1951). *Principles of Political Economy and Taxation*, Cambridge.
- Robinson, J. "History versus Equilibrium" in: *Thames Papers in Political Economy*, London 1974.
- Roncalgia, A. (1978). *Sraffa and the Theory of Price*. New York (John Wiley).

- Sass, P. (1975); *Die Untersuchung der Profitraten-Unterschiede zwischen den westdeutschen Industriebranchen nach dem 2. Weltkrieg*. Töbingen.
- Schui, H. (1978). "Stagnation als Folge differenzierter Profitraten" in: *Konjunkturpolitik*. Heft 1/1978.
- Schwartzmann, D. (1959). "Effect of Monopoly Price" in: *Journal of Political Economy*, 67 August.
- Semmler, W. (1977). *Zur Theorie der Reproduktion und Akkumulation*. (Olle & Wolter Verlag) Berlin.
- Semmler, W. (1981). *Competition and Monopoly Power: On the Relevance of the Marxian Theory of Prices of Production for Modern Industrial and Corporate Pricing* (forthcoming), New York.
- Semmler, W. (1980). "On the Classical and Marxian Theories of Competition, Value and Prices of Production. "Paper for the Conference. "The Value of Value Theory," Bielefeld.
- Semmler, W. (1980). "Konzentration und Profitratendifferenzierung" Empirische Ergebnisse zur Industrie der BRD," in: *WSI-Mitteilungen*, Heft 3.
- Shaikh, A. (1976). "The Influence of Inter-Industrial Structure of Production on Relative Prices" (unpublished paper), New York.
- Shaikh, A. (1978). "Political Economy of Capitalism, Notes on Dobb's Theory of Crisis" in: *Cambridge Journal of Economics* No. 2.
- Shaikh, A. (1979). "Notes on the Marxian Notion of Competition" (unpublished paper).
- Shepard, W.G. (1970). *Market Power and Economic Welfare. An Introduction* (Random House).
- Shepard, W. (1972). "The Elements of Market Structure" in: *Review of Economics and Statistics* February.
- Sherman, H. (1968). *Profits in the United States*. (Cornell University Press).
- Sing, A./Whittington, G. (1968) *Growth Profitability and Valuation*. Cambridge University Press).
- Smith, A. (1977). *The Wealth of Nations*, Hammondsworth (Penguin Books).
- Steindl, J. (1952). *Maturity and Stagnation of American Capitalism*. New York (Monthly Review Press).
- Steedman, I. (1979). "Monopoly, Competition and Relative Prices" (unpublished paper).
- Stekler, H.D. (1963). *Profitability and Size of Firm*. Berkeley (University of California Press).
- Stegler, G. J. (1957); "Perfect Competition, Historically Contemplated" in: *The Journal of Political Economy*, vol. LXV, no. 1.
- Stonebraker, R.J. (1976). "Corporate Profits and the Risk of Entry" in: *Review of Economics and Statistics*, February, no. 1.
- Sweezy, P. (1968). *The Theory of Capitalist Development*. New York (Monthly Review Press).
- Sweezy, P. (1979). "Marxian Value Theory and Crises" in: *Monthly Review*, vol. 31, no. 3.
- Teplitze, W. (1977). "Werte un Tausch im Kapitalismus" in: *Mehrwert* No. 13. Berlin 19.
- Varga, E. (1968). *Die Krise des Kapitalismus und ihre politischen Folgen*. Frankfurt/M.
- Weiss, L., (1963). "Average Concentration Ratios and Industrial Performance" in: *Journal of Industrial Economics*, 75 May.
- Weiss, L. (1974). "The Concentration-Profits Relationship and Antitrust" in: Boldschmid, N. J./Mann, M./Weston, J. E. (eds.). *The industrial Concentration: The New Yearning*. Boston (Little, Brown).
- Weeks, J. (1978). "Marx's Theory of Competiton and Implications for the Theory of Imperialism" (unpublished paper).
- Western, F./Ornstein, S. I. (1973). *Trends and Causes of Concentration: A Survey. The Impact of Large Firms on the U.S. Economy*. New York (Lexington).
- Winn, D. N./Leabo, O. A. (1974). "Rates of Return. Concentration and Growth-Question of Disequilibrium" in: *Journal of Law and Economics* 17.

Competencia, monopolio y diferenciales de las tasas de ganancia:

Winn, D. N. (1977). "On the Relations between Rates of Return, Risk and Market Structure" in: *Quarterly Journal of Economics*, vol, XLI. 1977.