



# Ciencia Económica

Revista electrónica de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México



Facultad de Economía

## UNAM

Enrique Graue Wiechers  
Rector

Leonardo Lomelí Vanegas  
Secretario General

Leopoldo Silva Gutiérrez  
Secretario Administrativo

Alberto Ken Oyama Nakagawa  
Secretario de Desarrollo Institucional

César Iván Astudillo Reyes  
Secretario de Atención  
a la Comunidad Universitaria

Mónica González Contró  
Abogada General

## FACULTAD DE ECONOMÍA

Eduardo Vega López  
Director

Rosa Carmina Ramírez Contreras  
Secretaria General

Porfirio Díaz Rodríguez  
Secretario Administrativo

Ricardo Iglesias Flores  
Coordinador de Publicaciones

## CIENCIA ECONÓMICA

Mauro Rodríguez García  
Director

Karina Navarrete Pérez  
Secretaria Técnica

## Comité Editorial

Andrés Blancas Neria  
(Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM)

Jorge Ibarra Consejo  
(Facultad de Economía, UNAM)

Carlos Ibarra Niño  
(Universidad de las Américas, Puebla)

Carlos Maya Ambía  
(Universidad de Guadalajara)

Carlos Pateiro Rodríguez  
(Universidade A Coruña)

Gustavo Vargas Sánchez  
(Facultad de Economía, UNAM)

## Fundadores

Jorge Carreto Sanguinés, Irma  
Escárcega Aguirre, Rogelio Huerta  
Quintanilla, Mauro Rodríguez  
García, Paulo Scheinvar Akcelradt

Karina Navarrete Pérez  
Formación editorial

Pool M. Ramos Rosas  
Responsable del sitio web

**Año 4 • no. 7**  
**julio-diciembre de 2015**

Fecha de publicación: 9 de mayo de 2016

**Maya Ambía, C.J., 2015. La competencia en Marx. Elementos para una reconstrucción de la teoría marxiana de la concurrencia. *Ciencia Económica*, 4(7), julio-diciembre, pp. 5-28.**

doi: 10.22201/fe.24484962e.2015.v4n7.a1

*Ciencia Económica* • Publicación semestral  
Revista electrónica de la Facultad de Economía de la UNAM  
Academia de Teoría Económica

<http://www.economia.unam.mx/cienciaeco/>

Facultad de Economía, Edificio B, 1er. piso, Circuito Interior, Ciudad Universitaria, México, D. F., 04510. Tel: 5622-2131. Correo electrónico: cienciaeco@economia.unam.mx.

# La competencia en Marx. Elementos para una reconstrucción de la teoría marxiana de la competencia

Carlos J. Maya Ambía

Departamento de Estudios del Pacífico, Universidad de Guadalajara  
<carlosmayaambia@hotmail.com>

doi: 10.22201/fe.24484962e.2015.v4n7.a1

## RESUMEN

El propósito de este artículo es presentar una sistematización temática de las ideas de Marx sobre la competencia, las cuales aparecen de manera dispersa en una gran cantidad de sus escritos. Con base en la obra de Samezo Kuruma, el texto aborda siete grandes temáticas, a saber: estatus teórico de la doctrina de la competencia; definición de competencia; causas de la competencia; la competencia y las leyes económicas en general y, en particular, sus nexos con la ley del valor; efectos de la competencia; distorsiones producidas por la competencia, y la competencia a partir de sus participantes. Con lo anterior se demuestra que existen elementos suficientes en la obra de Marx para (re)construir una teoría de la competencia coherente con el espíritu marxiano.

**Palabras clave:** socialismo marxismo, competencia perfecta, monopolio, teoría del valor.

**Clasificación JEL:** B14, D41, D42, D46.

## COMPETITION IN MARX. ELEMENTS FOR A RECONSTRUCTION OF THE MARXIAN THEORY OF COMPETITION

### Abstract

Aim of this article is to present a thematic systematization of Marx's ideas on competition, which appear scattered in a lot of his writings. Based on the work of Samezo Kuruma, the text addresses seven major themes, namely: theoretical status of the doctrine of competition; definition of competition, causes of competition; competition and economic laws in general and, in particular, its links with the law of value; effects of competition; distortions caused by competition, and competition from the point of view of its participants. The proposed systematization shows that there are enough elements in Marx's work to (re) construct a theory of competition coherent with the Marxian spirit.

**Key words:** Socialism Marxism, perfect competition, monopoly, value theory.

## INTRODUCCIÓN

El propósito del presente ensayo es sistematizar lo que podría considerarse la teoría marxiana de la competencia, tomando como eje las funciones que ella desempeña en el sistema capitalista. Este intento no deja de enfrentarse a numerosos problemas. El más importante se deriva del hecho de que el propio Marx nunca elaboró una teoría de la competencia, sino que siempre pospuso tal empresa para tiempos que desafortunadamente la vida ya no le permitió ver. Esto no niega que el autor de *El Capital* haya reconocido la relevancia del tema; muy por el contrario, las referencias al mismo emergen prácticamente a todo lo largo de su obra, desde escritos de los años cuarenta del siglo XIX, como *Miseria de la filosofía* y el *Manifiesto del Partido Comunista*, hasta el tercer tomo de su obra principal, publicado póstumamente. Asimismo, aparecen incontables reflexiones sobre este tema tanto en cartas, a Engels, a Kugelmann, por ejemplo, como en textos de divulgación del tipo *Trabajo asalariado y capital*, al igual que en las minuciosas notas de estudio plasmadas en *Teorías sobre la plusvalía* y no se diga en las más elaboradas ideas que encontramos en los *Grundrisse*.

Debemos a la incansable paciencia oriental del sabio marxista Samezo Kuruma, la recopilación de 176 extensas fichas que recogen todos aquellos pasajes de la obra de Marx en los que se habla de la competencia.<sup>1</sup>

Apoyándome en este valiosísimo instrumento de trabajo he intentado sistematizar muy brevemente el tema de la competencia, tratando de que sean principalmente los planteamientos del propio Marx los que aparezcan resumidos, para lo cual he procurado omitir repeticiones, y de las diversas formulaciones de una misma idea he optado por la que me ha parecido más completa, o menos ambigua. Para aligerar la lectura he preferido omitir el señalamiento de las fuentes originales, dado que éstas, además de ser muy numerosas, se encuentran puntualmente anotadas en el texto de Kuruma del que me he servido.<sup>2</sup>

- 
- 1 Samezo Kuruma, *Marx-Lexikon zur politischen Oekonomie*, Tomo 1, Vaduz/Liechtenstein, Konkurrenz, Topos Verlag, 1977. Kuruma elaboró sus fichas, de las cuales hago el resumen en español, trabajando con la edición de las obras de Marx y Engels de la editorial Dietz, Berlín, publicadas en las décadas de 1950 y 1960 en la entonces República Democrática Alemana. Puede ser de interés para el lector hacer de su conocimiento que el *Lexikon* citado comprende otros cuatro tomos dedicados, respectivamente, al método de Marx, a la concepción materialista de la historia y dos tomos a la crisis.
  - 2 He omitido citas textuales, pues éstas serían de las fichas elaboradas por Kuruma de las obras de Marx y Engels. Por otra parte, acudir a los textos en español, que en ocasiones difieren por la forma en que traducen las fuentes originales, tampoco me parece

## ESTATUTO TEÓRICO DE LA DOCTRINA DE LA COMPETENCIA

El propósito central de Marx es presentar la organización interna del modo de producción capitalista en su promedio ideal. De manera que en su obra no llega a exponer una doctrina de la competencia. Sin embargo, sí precisa que en tal doctrina se tendría que resolver el problema de cómo es que la ley del valor sólo se puede realizar en su propio contrario, es decir, cómo sobre la base del valor de cambio se desarrolla un precio de mercado diferente a él. Asimismo, indica Marx que el análisis científico de la competencia es posible sólo si ya se ha comprendido la naturaleza interna del capital, que es la producción de plusvalía relativa.

De acuerdo con el enfoque marxiano, la esfera de la competencia es en realidad la esfera de la circulación, que en casos individuales está determinada por la casualidad. Mientras que la ley interna que regula estas casualidades se hace visible únicamente al considerarlas en grandes cantidades, cuando a los agentes individuales de la producción esta ley se hace invisible e incomprensible. Además, el movimiento real de la competencia, que queda fuera de los planes de Marx, incluye: mercado mundial, coyunturas, movimiento de los precios de mercado, periodos de crédito, ciclos industriales y comerciales, alternancia de prosperidad y crisis.

También la reducción del salario por debajo de su valor, que por cierto es una importante contratendencia a la baja de la tasa de ganancia, no tiene que ver con el análisis general del capital, sino con el de la competencia. Lo mismo ocurre con el fenómeno de las tasas de ganancia de capitales invertidos en el comercio exterior, particularmente en el colonial. Marx no llega a analizar todos estos fenómenos, así como tampoco las variaciones en la distribución de la ganancia media o de la plusvalía, vinculados con la lucha concurrencial y con otras circunstancias. El estudio de tales variaciones es imprescindible para analizar fenómenos actuales como, por ejemplo, el monopolio, cuyo precio —a juicio de Marx— corresponde a la doctrina de la competencia, donde se analiza el movimiento real de los precios de mercado.<sup>3</sup>

---

pertinente. También deseo agregar que Kuruma agrupa sus fichas solamente en cuatro grandes apartados, a saber: I. Problemas generales de la competencia; II. La competencia considerada a partir de sus efectos; III. La competencia considerada a partir de sus involucrados; IV. Otros importantes problemas de la competencia. Cada una de estas partes se desglosa en numerosos subincisos. Para fines didácticos he introducido una estructura diferente en el presente texto, pero tratando de mantener el ordenamiento lógico que Kuruma le dió a sus fichas de la obra marxiana.

**3** Véase mi artículo “Teoría marxiana de la competencia y situaciones de monopolio”, en: *Economía, Teoría y Práctica*, Nueva Época, núm. 1, pp. 161-175.

## DEFINICIÓN DE COMPETENCIA

Dispersas a lo largo de la obra de Marx encontramos numerosas definiciones de la competencia. Éstas pueden agruparse en tres rubros según el referente que se emplea, como a continuación se ilustra.

### Definición de la competencia en función de la naturaleza del capital

Conceptualmente la competencia es la naturaleza interna del capital, que aparece y se realiza como interrelación de la pluralidad de capitales entre sí. El capital existe y puede existir sólo como muchos capitales y por ello su autodeterminación aparece como interrelación de ellos entre sí. Lo que puede especificarse como enseguida se apunta:

- La libre competencia es la relación del capital consigo mismo como otro capital.
- La libre competencia no es más que los muchos capitales se impongan mutuamente las determinaciones inmanentes del capital y que se las impongan a sí mismos.
- En la libre competencia no son libres los individuos, sino el capital. La libre competencia es la forma adecuada del proceso productivo como capital. Mientras más desarrollada esté ella, en forma más pura emergerán las formas del movimiento del capital.
- La competencia es la forma en que el capital impone su modo de producción.

### Definición de la competencia en función de la distribución de la plusvalía social total

La competencia, que es propiamente el movimiento de igualación de las tasas particulares de ganancia en una tasa general de ganancia, consiste en que de las esferas en las que a largo plazo la ganancia está por debajo de la media, paulatinamente se retira capital para desplazarse hacia las esferas donde la ganancia supera al promedio; asimismo, la competencia consiste en que el capital adicional poco a poco se va invirtiendo en distintas proporciones en estas esferas según la tasa de ganancia. La competencia es el movimiento de igualación de las tasas particulares de ganancia que tiene lugar mediante el flujo de capitales y como distribución del capital adicional entre las distintas esferas en diferentes proporciones. La idea puede expresarse como sigue:

- La competencia es el movimiento por medio del cual los capitales invertidos en las esferas productivas particulares buscan obtener de la plusvalía producida por el capital total de la sociedad iguales dividendos, proporcionales a sus tamaños relativos.
- La competencia es el esfuerzo que realizan los capitalistas por repartirse el plustrabajo o el producto de éste, en proporción a la parte alícuota del capital total que representa cada capital individual.
- La competencia es la transferencia del capital de una rama a otra.
- La competencia es la coacción que ejerce sobre los productores independientes de mercancías la presión de sus mutuos intereses, esto es, aumentar su participación en la plusvalía social total.
- La competencia es la emulación, con miras a la ganancia.

### Definición de la competencia en función de los precios de mercado

- La competencia son las oscilaciones de los precios de mercado que corresponden a las oscilaciones de la relación entre oferta y demanda.
- La competencia es la compra y venta de mercancías por encima o por debajo de su valor.<sup>4</sup>

### CAUSAS DE LA COMPETENCIA

Las dos principales causas de la competencia apuntadas por Marx son las siguientes: 1) la división social del trabajo, que enfrenta a productores independientes de mercancías que no reconocen otra autoridad que la competencia, o sea, la coacción que sobre ellos ejerce la presión de sus mutuos intereses; 2) la reducción de la tasa de ganancia y la sobreproducción de capital, que por cierto provienen de las mismas circunstancias. Al respecto precisa Marx que la desvalorización del viejo capital no ocurre sin lucha y el capital adicional tampoco puede entrar a funcionar sin lucha. De igual manera, una parte del capital adicional será dejado inactivo para no desvalorizar al capital original, o bien será introducido para que recaiga sobre los nuevos competidores en la rama, la inactividad del capital adicional.

---

4 También encontramos dos definiciones de la competencia que proceden de otros autores, pero que Marx cita con aprobación. Una es la de Malthus, para quien existe competencia cuando cada individuo piensa que de algún modo puede aumentar sus ganancias obrando aisladamente, aunque este proceder finalmente reduzca la suma total de ganancias. La otra es de Boisguillebert, para quien la competencia es el proceso social que crea la proporción correcta en que el tiempo de trabajo de los individuos se distribuye entre las ramas industriales.

La parte del capital adicional en nuevas manos sólo puede entrar a funcionar a costa del viejo capital. Una parte de éste deberá quedar ociosa. ¿Qué parte será?, la decisión tiene lugar en la lucha competitiva.

La caída de la tasa de ganancia vinculada con la acumulación provoca necesariamente una lucha competitiva. La compensación de la caída de la tasa de ganancia por medio de la creciente masa de ganancia vale sólo para el capital total de la sociedad y para los capitales individuales grandes y bien equipados. El capital adicional independiente no se encuentra en esta situación compensatoria, sino que tiene que conquistarla. Es por ello que es la caída de la tasa de ganancia lo que provoca la lucha entre los capitales y no a la inversa. Esta lucha va acompañada por una transitoria elevación del salario y una caída temporal de la tasa de ganancia derivada de dicha alza.

### **LA COMPETENCIA Y LAS LEYES ECONÓMICAS EN GENERAL, Y EN PARTICULAR SUS NEXOS CON LA LEY DEL VALOR**

La competencia busca constantemente reducir la cantidad total del trabajo social incorporado en la masa total de cada tipo de mercancía a la dimensión que corresponde al *quantum* de la demanda social solvente. Al operar de acuerdo con este fin, ella no establece las leyes económicas, sino que sólo las ejecuta, siendo al mismo tiempo una consecuencia de ellas. De esta manera, en la competencia se realizan las leyes y tendencias inmanentes al capital. Estas leyes internas del capital se imponen en la medida que se desarrolle la misma. Ellas aparecen en el movimiento externo de los capitales individuales y se imponen a éstos como leyes concurrenciales forzosas y como motivos impulsores de la actividad de los capitales individuales. Y justamente mediante la interacción de los individuos (oferentes y demandantes), en tanto fuerzas agregadas o partes de una fuerza social, es que la competencia hace valer el carácter social de la producción y del consumo. Por otra parte, su acción hace aparecer en forma invertida las leyes inmanentes del capital, para así poder imponerlas a los capitales individuales como necesidad externa (véase apartado sobre distorsiones producidas por la competencia).

La competencia obliga a cada capitalista individual a expandir continuamente su capital para poder conservarlo y sólo lo puede expandir mediante la acumulación progresiva (véase el inciso c del siguiente apartado). En este proceso se busca tratar a cada capital individual como parte del capital total de la sociedad y, según esto, regular su participación en la plusvalía total de la sociedad. Al igualar la distribución de la plusvalía

producida por el capital total, la competencia tiene que superar todos los obstáculos que dificulten dicha igualación. En esta tarea lo que busca la lucha entre las masas de capital de distinta composición orgánica, en las diferentes esferas, es que la masa de capital ubicada en cada esfera obtenga una parte alícuota de la plusvalía total, en la proporción en que tal masa constituye una parte del capital social total.

Lo anterior significa, al mismo tiempo, que capitales de la misma magnitud en distintas ramas, a pesar de sus diferentes composiciones orgánicas, tienen que obtener la misma tasa media de ganancia (véase el inciso *f*). Así, bajo la presión concurrencial, todos los capitales, no importando su composición, tratan de igualar sus precios con los precios de producción y sus ganancias con las de los capitales de composición media o cercana a ella. Para estos capitales se aproximan el valor y el precio de producción y la ganancia con la plusvalía. En otras palabras, la competencia distribuye al capital social entre las distintas esferas (véase el inciso *a*) de tal manera que los precios de producción en cada una de las esferas se constituyen siguiendo el modelo de los precios de producción en las esferas de composición media, o sea, precio de costo más el producto de la tasa media de ganancia por dicho precio ( $k + kp$ ). Respecto a los costos de producción, éstos están determinados para el capitalista por la diferencia entre el precio de la maquinaria, también llamado capital constante, y el de la fuerza de trabajo, también llamado capital variable, por ella sustituida. Esta diferencia influye sobre el capitalista a través de las leyes coercitivas concurrenciales. Adicionalmente, la competencia hace que la plusvalía realizada por cada capital individual dependa tanto del recíproco engaño como de la explotación directa del trabajo.

La función de la competencia como ejecutora de las leyes inmanentes al modo capitalista de producción es particularmente importante tratándose de la ley del valor. Ésta consiste en que el valor del producto total no es igual al tiempo de trabajo que contiene, sino al tiempo de trabajo que proporcionalmente se emplearía si el producto total fuera proporcional a la producción en las demás esferas. Si el precio está por debajo del valor, esto quiere decir que se ha empleado una masa de trabajo social superflua. La ley del valor se impone no respecto a artículos individuales, sino a conjuntos de productos de las esferas que resultan de la división del trabajo. Para su completo desarrollo, esta ley presupone la sociedad de la gran producción industrial y de la libre competencia.

La competencia impone la ley del valor en tanto que ella fija el mínimo de tiempo en el que puede producirse una mercancía y este mínimo es el que determina el valor de una mercancía. Si no fuera por la competencia,

entonces se podría exigir que una mercancía se intercambiara por su valor individual, determinado por el tiempo de trabajo que realmente requirió para producirse y no por su valor social (véase el inciso *e*). Este fenómeno aparece a los ojos de los capitalistas individuales como una imposición externa de la competencia, porque cada productor individual tiene que vender su mercancía a su precio de mercado (véase el inciso *g*). De esta manera, gracias a la competencia, en la que está la ley del valor, el capital individual es colocado realmente en las condiciones del capital como tal. Esto se expresa en que el tiempo de trabajo necesario para la producción de una mercancía está determinado por el movimiento del capital. Esta es la ley fundamental de la competencia.

La ley del valor se impone mediante el abaratamiento de las mercancías (véase el inciso *a*) y la coerción que siente cada capitalista individual para producir sus mercancías, bajo las mismas condiciones favorables en que operan sus competidores. Así, la ley del valor obliga al capitalista innovador a vender su mercancía por debajo de su valor social —esto es, que la vende más barata para hacerla más competitiva— y a los demás a introducir también la nueva técnica productiva (véase el inciso *b*). El capitalista que emplea dicha técnica, suponiendo que sea superior, obtiene una plusvalía extra que desaparece al generalizarse dicha técnica, es decir, desaparece la diferencia entre el valor individual y el valor social de las mercancías abarataadas. Asimismo, los productores capitalistas individuales, al enfrentarse sólo como propietarios de mercancías, tratan de vender su mercancía al precio más alto posible. Es por ello que la ley del valor se impone únicamente por medio de la competencia de los capitalistas individuales, actuando ante los agentes individuales como una ciega ley natural que impone el equilibrio social de la producción en medio de sus fluctuaciones causales. Más precisamente, la competencia entre capitalistas, entre compradores y entre ambos grupos, hace que el valor de cada mercancía individual en una determinada esfera esté determinado por la masa total del tiempo de trabajo social, que requiere la masa total de mercancías de esta esfera particular, y no por los valores individuales de las mercancías individuales o por el tiempo de trabajo que cada mercancía ha costado a sus productores y vendedores particulares.

Para que se imponga la ley del valor, o sea, para que mercancías de la misma esfera, del mismo tipo y calidad se vendan a sus valores, son necesarias dos cosas: 1) los diferentes valores individuales tienen que igualarse en un valor social (valor de mercado), lo que exige que compi-

tan los productores del mismo tipo de mercancías y 2) la presión de la competencia entre vendedores debe ser suficientemente grande como para que la oferta corresponda a las necesidades solventes de la sociedad expresadas por la demanda. Este segundo requisito puede expresarse también como un equilibrio entre el *quantum* total del trabajo social incorporado en la masa total de determinado tipo de mercancía y el *quantum* de la demanda solvente de la sociedad por dicho tipo de mercancía. Estos requisitos, a su vez, presuponen que el intercambio de mercancías sea sistemático y no casual y que ningún monopolio natural o artificial permita a una de las partes vender sus mercancías por encima de su valor o la obligue a hacerlo por debajo de él.

La imposición de la ley del valor coloca al capital individual realmente en las condiciones del capital. La ley fundamental de la competencia es la determinación del tiempo de trabajo necesario mediante el movimiento del capital mismo. Todo lo demás, oferta, demanda, precio, son determinaciones ulteriores, lo que hace que los capitales individuales se deban comportar como capital es su interacción. Así, la ley general se impone a través de las acciones aparentemente independientes de los capitales individuales y sus irregulares colisiones.

La interacción de los capitales individuales suprime su aparente independencia.

## EFFECTOS DE LA COMPETENCIA

Marx habla de diez efectos de la competencia, que son los siguientes:

- a) Abaratamiento de las mercancías.
- b) Generalización de las nuevas técnicas productivas.
- c) Expansión continua del capital.
- d) Centralización.
- e) Formación de un valor de mercado.
- f) Formación de una tasa general de ganancia.
- g) Formación del precio de mercado.
- h) Oscilación del precio de mercado alrededor del precio de producción o del valor.
- i) Distribución de los capitales entre las distintas esferas productivas.
- j) Determinación de la tasa de interés.

A continuación nos referiremos a cada uno de estos efectos de la competencia.

### a) Abaratamiento de las mercancías

Los capitalistas crecen en número y tamaño, y el incremento de los capitales incrementa la competencia entre los capitalistas. Un capitalista puede desplazar a otro u otros en tanto pueda vender más barato. Para ello, tiene que producir más barato (maximizar la fuerza productiva del trabajo), lo que es posible mediante una mayor división del trabajo, una total maquinización y un constante mejoramiento de la maquinaria. Mientras mayores sean el ejército laboral y la escala de la producción, tanto más se reducirán los costos de producción y más productivo será el trabajo. De ahí surge una recíproca rivalidad entre los capitalistas para incrementar la división del trabajo y ampliar la escala de la producción. Cuando el capitalista ha logrado por los medios señalados producir más mercancías que sus competidores con la misma suma de trabajo vivo y acumulado, puede vender su mercancía al mismo precio de mercado vigente, pero con ello no lograría aumentar sus ventas, ni desplazar a sus competidores. Además, en la misma medida en que su producción se ha expandido, ha aumentado su necesidad de vender. Por consiguiente, debe conquistar mayores mercados para sus mayores volúmenes de mercancías. Asimismo, tendrá que vender más barato que sus competidores, pero obteniendo siempre una ganancia superior a la de éstos. Para conquistar mayores mercados, el capitalista innovador tendrá que vender sus mercancías por encima de su valor individual, pero por debajo de su valor social. De esta manera, obtiene todavía una plusvalía extra. Como la plusvalía social aumenta tanto si las mercancías abarataadas entran o no en el consumo obrero, cada capitalista individual tiene motivos para abaratar sus mercancías a través de una mayor fuerza productiva del trabajo.

El abaratamiento de las mercancías consumidas por los obreros afecta la tasa general de plusvalía. Por otra parte, el abaratamiento del capital constante puede elevar la tasa de ganancia, aunque no varíe la de explotación.

Los capitalistas luchan por aumentar su porción individual en el mercado, la que se encuentra en relación directa con la baratura de su producto. La rivalidad por emplear mejor maquinaria que sustituya fuerza de trabajo llega a un punto en el cual el abaratamiento de las mercancías se persigue presionando violentamente al salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo. El abaratamiento de la fuerza de trabajo por medios brutales choca con fronteras naturales. Al llegar a este punto hay que introducir maquinaria nueva.

## **b) Generalización de las nuevas técnicas productivas**

El capitalista que ha logrado producir más mercancías con la misma suma de trabajo podrá vender más barato que sus competidores y, sin embargo, obtener una ganancia superior a la de éstos. Pero este privilegio no durará mucho tiempo debido a que otros capitalistas emuladores generalizarán las innovaciones, lo que bajará aún más el precio de la mercancía; en consecuencia, los capitalistas caerán en la misma situación en la que se encontraban antes de la introducción de las nuevas técnicas, pero ofreciendo más productos que antes, aunque a los viejos precios. Sobre la base de los nuevos costos de producción comienza de nuevo el mismo juego. Ésta es una ley que obliga al capital a tensionar sin reposo las fuerzas productivas del trabajo y ella es la que hace que dentro de las fluctuaciones de las épocas comerciales se equilibren necesariamente el precio de una mercancía con sus costos de producción. Así, la ley del valor obliga, por una parte, al capitalista innovador a vender su mercancía por debajo de su valor social y, por otra, a los demás capitalistas a introducir también la nueva técnica productiva. No obstante, esta introducción se realizará sólo gradualmente, dada la masa del capital fijo, al mismo tiempo que, por otra lado, la competencia obliga a sustituir los viejos medios de trabajo antes de llegar al término natural de su vida. Aunque, por cierto, los capitalistas no emplean voluntariamente nuevas técnicas productivas si éstas reducen la tasa de ganancia.

Las nuevas técnicas abaratan las mercancías y le permiten al capitalista innovador vender su mercancía primeramente por encima de su precio de producción y tal vez por encima de su valor, de manera que se embolsa la diferencia entre sus costos de producción y el precio de mercado de las demás mercancías. La competencia generaliza la nueva técnica productiva, lo que baja la tasa de ganancia. Si bien es cierto que esta baja puede ser en parte compensada por el abaratamiento del capital constante. Al generalizarse la nueva técnica, los capitalistas que todavía no la introducen, tienen que vender su producto por debajo de su precio de producción, puesto que el valor de esta mercancía ha descendido, y el tiempo de trabajo invertido por ellos en la producción está por encima del socialmente necesario. La necesidad que tienen estos capitalistas de introducir la nueva técnica productiva, la que por cierto reducirá la relación entre capital variable y constante, aparece como un efecto de la competencia.

### c) Expansión continua del capital

La lucha concurrencial obliga a cada capitalista individual a ampliar continuamente su capital para poder conservarlo y lo puede ampliar sólo mediante una progresiva acumulación. Esta progresiva acumulación conlleva el fenómeno que Marx llama concentración del capital. Pero, dado que necesariamente el proceso de acumulación de los capitales individuales es un proceso desigual, también la concentración se presentará en forma desigual, aunque continua.

### d) Centralización

El crecimiento del capital social se produce en el crecimiento de muchos capitales individuales. Al crecer los capitales individuales crece la concentración de medios de producción. Al mismo tiempo, de los viejos capitales se desprenden nuevos, los cuales empiezan a funcionar independientemente. A la disgregación del capital social total en muchos capitales individuales se enfrenta su atracción. Ésta es la concentración de capitales ya formados, la supresión de su autonomía individual, la expropiación del capitalista por otro capitalista, la transformación de muchos pequeños capitales en pocos grandes. Esta distribución modificada de los capitales ya existentes y funcionando es la centralización, cuyas leyes corresponden a la competencia. La lucha competitiva se conduce —como ha quedado apuntado— mediante el abaratamiento de las mercancías, que depende, *caeteris paribus*, de la productividad del trabajo, y ésta de la escala de la producción. De ahí que los grandes capitales venzan a los más pequeños, los que además están en desventaja debido a que con el desarrollo del modo de producción capitalista crece el tamaño mínimo del capital individual requerido para llevar adelante un negocio en condiciones normales.

La competencia aumenta en relación directa con el número e inversa con el tamaño de los capitales rivales, conduciendo siempre a la ruina a muchos pequeños capitalistas, cuyos capitales pasan a manos del vencedor y en parte desaparecen. Este proceso se acelera todavía más gracias al sistema de crédito.

### e) Formación de un valor de mercado

Al interior de una esfera productiva la competencia crea un mismo valor de mercado y un mismo precio de mercado a partir de los distintos valores individuales de las mercancías. La fijación del valor de mercado

presupone que la demanda es tan grande que puede absorber la masa de mercancías a sus valores así fijados.

Al interior de una esfera los capitalistas con mejores condiciones de producción obtendrán una ganancia extra, superior a la tasa media de ganancia de esta esfera. Por consiguiente, no es por medio de la igualación de las ganancias al interior de una esfera particular que se forman el valor o el precio de mercado. Aquí, esta diferencia es irrelevante, puesto que las diferencias en las condiciones de producción dentro de una misma esfera persisten. De ahí las disímiles tasas de ganancia de los capitalistas individuales, independientemente de cual sea la relación entre el precio de mercado y el valor de mercado. A la inversa: la competencia iguala aquí los distintos valores individuales en un mismo valor de mercado permitiendo que los beneficios individuales difieran, consintiendo las desviaciones de las ganancias de los capitalistas individuales respecto a la tasa media de ganancia de la esfera.<sup>5</sup> La competencia crea, incluso, esta diferencia mediante la fijación de un mismo valor de mercado para mercancías producidas en condiciones desiguales, que representan, por tanto, distintas magnitudes de tiempo de trabajo.

Las alusiones que hace Marx al problema de las relaciones entre oferta y demanda están estrechamente vinculadas con el efecto al que aquí nos estarnos refiriendo, si bien es cierto que para él, en la relación señalada, se repite la que existe entre valor de uso y valor de cambio, entre mercancía y dinero, entre comprador y vendedor, entre productor y consumidor.

Si se cubren demanda y oferta, entonces el precio de mercado corresponde al precio de producción, de manera que las oscilaciones de oferta y demanda sólo explican las desviaciones de los precios de mercado respecto a los de producción. A largo plazo, estas desviaciones se equilibran, igualándose los precios de mercado con los precios de producción.<sup>6</sup>

- 
- 5 Cabe observar que la idea de Marx de que al interior de una esfera tienden a persistir desigualdades en las condiciones de producción de los capitales individuales puede ser incompatible con aquella otra según la cual la presión concurrencial al interior de una determinada esfera tiende a generalizar la técnica productiva. Otro punto que hay que destacar consiste en que, de acuerdo con la opinión de Marx, es posible que ciertos capitales individuales al interior de una esfera determinada obtengan tasas de ganancia superiores a la tasa de ganancia imperante en dicha esfera, sin que esto signifique que tales capitales individuales sean monopolios.
  - 6 El lector atento sin duda descubrirá cierta ambigüedad en Marx, pues en otra parte nos dice que de hecho la oferta y la demanda jamás se igualan, pero que en la economía política se supone que lo hacen para poder observar los fenómenos en su forma regular, la que corresponde a su concepto. De manera que la igualación dicha parece ser tanto un supuesto metodológico como un concepto de equilibrio a largo plazo.

Si la oferta excede la demanda, entonces las mercancías se venderán por debajo de su valor de mercado y a la inversa. Al variar el valor de mercado cambian las condiciones en las cuales se podría vender la masa total de mercancías. Si desciende el valor de mercado, se amplía la demanda y puede absorber mayor cantidad de mercancías. Si se eleva el valor de mercado, entonces se contrae la demanda. De modo que si, por una parte, puede decirse que demanda y oferta regulan las desviaciones de los precios de mercado respecto al valor de mercado, entonces puede sostenerse que el valor de mercado regula la relación entre oferta y demanda o el centro en torno al cual las fluctuaciones de la oferta y la demanda hacen oscilar a los precios de mercado.

Para Marx la oferta es igual a la suma de los vendedores o productores de determinada clase de mercancía y la demanda es igual a la suma de compradores o consumidores (individuales o productivos) de la misma clase de mercancía. Dichas sumas interactúan como unidades, como fuerzas agregadas, y el individuo actúa sólo como parte de una fuerza social. Pero oferta y demanda, a su vez, presuponen la existencia de distintas clases y fracciones de clase que se reparten el producto social y que lo consumen como renta, que, por tanto, conforman la demanda constituida por la renta o ingreso. De igual forma, las necesidades sociales reguladas por el principio de la demanda están condicionadas por la relación entre las distintas clases sociales y sus posiciones económicas respectivas, es decir, por la relación entre plusvalía total y salario y, en segundo lugar, por la relación entre las distintas partes en que se divide la plusvalía. Así, la relación entre oferta y demanda nada explica antes de que se desarrolle la base sobre la que se apoya esta relación.

### **f) Formación de una tasa general de ganancia**

Éste, que es el efecto más importante de la competencia entre los capitales operantes en diferentes ramas productivas, presupone la existencia de distintas tasas de ganancia, tanto al interior de ellas como entre ellas.

En cada esfera imperan distintas composiciones orgánicas de capital, que provocan distintas masas de plusvalía, no obstante, los precios de costo son los mismos para desembolsos iguales de capital en distintas esferas, no importando diferencias en los valores y plusvalores producidos. Esta igualdad de los precios de costo constituye la base de la competencia de las inversiones de capital mediante la cual se forma la ganancia media, a partir de la igualación de tasas ramales o particulares de ganancia que originariamente son muy diferentes, según la composición orgánica de

las masas de capital ahí invertidas. Este proceso de igualación implica una transferencia de plusvalor entre los capitalistas de las diferentes ramas. La clase social de éstos se distribuye hasta cierto punto el plusvalor total según el tamaño de su capital. La ganancia más grande, proveniente de un plusvalor realmente mayor, se rebaja por la competencia a un cierto nivel y en las ramas con menos plusvalor se eleva a dicho nivel mediante la salida de capitales.

La ganancia obtenida por un capital de un tamaño dado, sin importar su composición orgánica y que corresponde a la tasa general de ganancia, se denomina ganancia media.

La competencia distribuye al capital social entre las distintas esferas, de tal manera que los precios de producción en cada una de las esferas se constituyen siguiendo el modelo de los precios de producción en las esferas de composición media, es decir: precio de costo más el producto de la tasa media de ganancia por dicho precio ( $k + kp'$ ).

Para los capitales de composición media o cercana a la media, coinciden o se aproximan el valor y el precio de producción y la ganancia con la plusvalía. Todos los demás capitales, no importando su composición, bajo la presión de la competencia tratan de igualarse con éstos.

El capital se retira de una esfera con menor tasa de ganancia y se introduce en otra con una tasa mayor. Mediante esta constante entrada y salida de capitales (distribución del capital entre las esferas), según suba o baje la tasa de ganancia, lo cual puede deberse a diferencias de magnitud del capital adelantado o a un mejor uso del mismo, se produce tal relación entre oferta y demanda que el beneficio medio en las distintas esferas llega a ser el mismo y de ahí se transforman los valores en precios de producción. Pero la condición y premisa para las igualaciones que realiza la competencia es la desigualdad del beneficio en distintas ramas industriales para capitales de la misma magnitud. Esta igualación le es posible al capital según el grado de desarrollo del capitalismo en una sociedad dada. Además, con el progreso de la producción capitalista se va imponiendo la igualación de la tasa de plusvalía entre las distintas esferas productivas y entre distintas empresas en la misma esfera.

El ininterrumpido flujo de capital entre las esferas produce movimientos en la tasa de ganancia que más o menos se equilibran y por ello tienen la tendencia a reducir en todas partes la tasa de ganancia al mismo nivel. Este movimiento de los capitales está causado, primeramente, por el nivel de los precios de mercado, que aquí elevan y allá reducen las ganancias por encima o por debajo del nivel general promedio. En estas condiciones, el capitalista individual puede obtener una ganancia, incluso vendiendo

su mercancía por debajo de su valor, siempre y cuando el precio de venta supere al precio de costo. Entre el valor de una mercancía y su precio de costo existe una serie indeterminada de precios de venta posibles. Mientras mayor sea el elemento del valor de la mercancía constituido por plusvalía, mayor será el margen de acción práctica de estos precios intermedios.

La ley fundamental de la competencia, que regula la tasa general de ganancia y los precios de producción, se basa en esta diferencia entre el valor y el precio de costo de las mercancías. Sin embargo, en cada esfera —Marx menciona industria, agricultura y minería— se presentan dificultades a la transferencia de capital, en particular a causa del capital fijo existente. Además, el capital aprende que las fluctuaciones de las ganancias son cíclicas y que en un cierto lapso tienden a equilibrarse.

La tasa general de ganancia, que es el promedio de las distintas tasas ramales de ganancia, existe constantemente sólo como tendencia, como movimiento de igualación de las tasas particulares de ganancia.

Si en una esfera se encuentran los precios de las mercancías por encima o por debajo del precio de producción (sin considerar las fluctuaciones propias del ciclo), entonces la igualación ocurre mediante aumento o reducción de la producción, mediados por entradas o salidas de capital en las distintas esferas. A través de la igualación de los precios medios de mercado con los precios de producción es que se corrigen las desviaciones de las tasas particulares de ganancia respecto a la tasa media general de ganancia. Este proceso se presenta solamente por medio de las fluctuaciones e igualaciones de los precios de mercado con los precios de producción, nunca como fijación directa de la ganancia media. La tasa general de ganancia de hecho está determinada: 1) por el plusvalor producido por el capital total; 2) por la relación entre este plusvalor y el valor del capital total, y 3) por la competencia, pero sólo en tanto que ésta es el movimiento por medio del cual los capitales invertidos en las esferas productivas particulares tratan de obtener de esta plusvalía los mismos dividendos en proporción a sus tamaños relativos.

La tasa general de ganancia no es un hecho tangible y dado, como lo es la tasa de interés. Las mismas tasas particulares de ganancia en las distintas esferas son más o menos inciertas, pero en la medida que se presentan lo hacen no en su uniformidad, sino en su diversidad. La tasa general de ganancia misma aparece sin más como la frontera mínima de la ganancia, no como la forma empírica y directamente visible de la verdadera ganancia. No es un hecho directamente dado, sino que se presenta como resultado final, constatado por la investigación, de oscilaciones contrarias.

La esencia y concepto del precio de producción y de la tasa de ganancia, que éste comprende, se basan en que las mercancías individuales no se venden a su valor. Los precios de producción provienen de una igualación de los valores de las mercancías que, una vez recuperando el valor del capital gastado, distribuye la plusvalía total proporcionalmente al tamaño de los capitales adelantados. La competencia iguala la participación proporcional de los capitales individuales en la plusvalía total mediante la regulación de los precios de producción, o sea, elevando o rebajando la mercancía por encima o por debajo de su valor, de manera que tal mercancía no arroje una tasa de ganancia superior a la de otra mercancía. Así, la tendencia de los capitales en competencia es igualar constantemente la distribución de la plusvalía producida por el capital total. De ahí que la competencia dé cabida a aquellos beneficios extraordinarios que emergen no de la diferencia entre valores y precios de producción, sino de la diferencia entre el precio de producción general que regula el mercado y los precios de producción individuales. Esto es, las ganancias extraordinarias al interior de una esfera, mencionadas al hablar del efecto anterior de la competencia, presuponen la transformación de los valores en precios de producción, así como la existencia de una tasa general de ganancia. Este presupuesto se basa en la constantemente cambiante distribución del capital social total entre las esferas productivas (véase efecto *i* más adelante), en el libre movimiento de capitales entre las esferas.

Todo esto presupone que ninguna barrera, o sólo una casual y temporal, impide a la competencia reducir el valor al precio de producción y con ello distribuir proporcionalmente la plusvalía excedente de esta esfera productiva entre todas las demás.

Es erróneo pensar que la competencia establece una tasa general de ganancia igualando los precios de las mercancías con sus valores. Al contrario, ella establece dicha tasa transformando los valores de las mercancías en precios de producción, en los cuales una parte del plusvalor de una mercancía se transfiere a otras. Cuando ciertas condiciones en determinadas ramas impiden a la competencia este triunfo, aparece un monopolio.

Igualmente erróneo es pensar que la competencia crea la tasa de ganancia. La competencia puede actuar sobre la tasa de ganancia en tanto que actúa sobre los precios y solamente puede hacer que los productores dentro de la misma esfera vendan sus mercancías a los mismos precios y que al considerar diferentes esferas vendan sus mercancías a precios que les proporcionen el mismo beneficio proporcional. La competencia únicamente puede igualar desigualdades en la tasa de ganancia, pero para

ello debe existir previamente el beneficio como elemento del precio, esto es, que la competencia no lo crea.

La tasa media de ganancia aparece con el equilibrio de las fuerzas de los capitalistas recíprocamente competidores. La competencia puede crear este equilibrio, pero no la tasa de ganancia que aparece con tal equilibrio. La competencia introduce, como se dijo, un precio al cual cada capital arroja un beneficio proporcional a su magnitud, pero la magnitud misma de la ganancia es independiente de ella, ésta sólo reduce todas las desviaciones a esta magnitud.

La ley fundamental que permite entender las igualaciones producidas por las competencias es la de que el capitalista puede vender su mercancía por debajo de su valor y, no obstante ello, obtener una ganancia si está vendiendo por encima del precio de costo, o sea que la tasa de ganancia para el capital individual se determina no por el precio de mercado, sino por la diferencia entre precio de mercado y precio de costo.

Las igualaciones que produce la competencia ocurren más rápidamente mientras:

1. más móvil sea el capital entre las esferas y
2. más velozmente se desplace la fuerza de trabajo entre las esferas.

Lo primero presupone completa libertad de comercio y eliminación de todos los monopolios, excepto los naturales; desarrollo del sistema de crédito y sometimiento a los capitalistas de las distintas esferas productivas. Lo segundo presupone supresión de impedimentos legales al libre desplazamiento de los trabajadores; indiferencia de éstos frente a los diferentes trabajos; reducción posible del trabajo en todas las esferas productivas a trabajo simple; eliminación de prejuicios profesionales; sometimiento del trabajador al modo de producción capitalista.

Finalmente, sobre este efecto de la competencia debe señalarse que, según Marx, estando dadas las fronteras del valor y del plusvalor, es fácil ver cómo la competencia de los capitales transforma los valores en precios de producción y en precios de mercado; y la plusvalía en ganancia media. Pero sin estas fronteras no puede entenderse en absoluto por qué la competencia reduce la tasa general de ganancia a un determinado porcentaje y no a otro.<sup>7</sup>

---

**7** Marx señala cierta oposición entre los efectos *e* y *f* de la competencia. Esta oposición la explica en los siguientes términos. El precio de mercado debería ser igual al valor de la mercancía si no tuviera lugar la igualación entre las distintas esferas productivas. De hecho, los productos de una esfera se venden no a sus valores individuales, sino a su valor de

### **g) Formación de un mismo precio de mercado para mercancías del mismo tipo**

Éste es el efecto más sustancial de la competencia al interior de una rama.

El valor de mercado, y con restricciones el precio de producción, incluye una plusganancia de los productores en mejores condiciones en cada esfera productiva particular. Sin tomar en cuenta las crisis y demás, esto es válido para todos los precios de mercado, pues en dicho precio va implícito el que se paga el mismo precio por mercancías del mismo tipo, a pesar de que se produzcan en condiciones individuales muy diferentes y que puedan tener, por lo mismo, muy diferentes precios de costo.

La igualdad del precio de mercado para mercancías del mismo tipo es el modo en que se impone el carácter social del valor sobre la base del modo de producción capitalista. El valor de mercado usualmente no coincide con el precio de mercado, sino que durante un cierto periodo las fluctuaciones se equilibran y puede decirse que el promedio de los verdaderos precios de mercado es el precio de mercado que expresa al valor de mercado.

### **h) Oscilaciones del precio de mercado alrededor del precio de producción o del valor**

Marx no toma en cuenta las fluctuaciones de precios causadas por la competencia y supone que las mercancías se venden a sus valores; que la expansión o contracción del mercado depende del precio de las mercancías individuales y que está en relación inversa con el aumento o disminución de este precio.

---

mercado. Por otra parte, la tasa de ganancia para cada inversión de capital tiene que ser la misma. Lo primero es válido para los capitales en una misma esfera y lo segundo para los capitales en tanto que están invertidos en distintas esferas o ramas productivas. Por medio de la primera acción la competencia crea el valor de mercado y busca reducir el precio de mercado de las mercancías a dicho valor, o sea, el mismo valor para mercancías de la misma esfera, aunque este valor idéntico debe producir diferentes ganancias, esto es, un mismo valor y diferentes tasas de ganancia. A través de la segunda acción la competencia crea el precio de producción, es decir, la misma tasa de ganancia en las distintas esferas, aunque esta idéntica tasa de ganancia contradice la desigualdad de los valores, ya que los valores de mercado deberían producir distintas tasas de ganancia debido a las distintas composiciones orgánicas del capital. La igualación de los distintos valores de mercado es sólo posible mediante la transformación de los valores de mercado en precios de producción, que son distintos de los verdaderos valores. La competencia entre las esferas iguala las tasas de ganancia por medio de la igualación de los distintos valores de mercado en precios de mercado que expresan a los precios de producción y que difieren de los verdaderos valores de mercado.

Si cae la demanda, se reduce el precio de mercado y puede retirarse capital de la rama, así como reducirse la oferta. O bien puede ocurrir que mediante innovaciones que acorten el tiempo de trabajo necesario, el valor de mercado se reduzca y se iguale al precio de mercado. A la inversa, si se eleva la demanda y con ella el precio de mercado por encima del valor de mercado, entonces puede ser que ingrese tanto capital nuevo a la rama y que aumente tanto la oferta que el precio de mercado caiga por debajo del valor de mercado. También puede suceder una elevación tal de los precios que se contraiga la demanda. Y otra posibilidad es que, al elevarse el valor de mercado, una parte del producto demandado durante cierto tiempo tenga que ser producido bajo peores condiciones.<sup>8</sup>

### **i) Distribución de los capitales entre las distintas esferas productivas**

A consecuencia del precio de mercado se distribuyen los capitales individuales (el tiempo de trabajo de la sociedad) entre las distintas ramas. Las alzas y bajas de las tasas de ganancia particulares provocan un flujo de capitales entre las ramas que, a su vez, produce una relación entre oferta y demanda que hace que el beneficio medio sea el mismo en las distintas esferas y de ahí los valores se transformarán en precios de producción gracias a la igualación de las tasas de ganancia particulares en una tasa media de ganancia. El ininterrumpido flujo de capitales está causado primeramente por el nivel de los precios de mercado, que en una rama eleva las ganancias por encima del nivel general medio y en otra los reduce por debajo del mismo.

Las oscilaciones de la tasa de ganancia ya implican o presuponen la existencia de ventajas particulares que disfrutan ciertos capitales individuales al interior de una misma esfera productiva. Tales oscilaciones dentro de una esfera dependen del nivel de los precios de mercado y de sus oscilaciones alrededor de los precios de producción. Lo que equilibra

---

**8** Entre los efectos *f* y *h* Marx encuentra ciertas semejanzas. Al respecto apunta que una vez que en las distintas esferas los valores de mercado o los precios medios de mercado se reducen a los precios de producción, que arrojan una misma tasa media de ganancia, las constantes desviaciones del precio de mercado respecto al precio de producción originarán nuevos flujos de capital y una nueva distribución del capital social. Por una parte, se transforman los valores en precios de producción; por la otra, los verdaderos precios de mercado en las distintas esferas rotan alrededor del precio de producción. Ambos movimientos están causados por el mismo principio, que es el desplazamiento de los capitales en busca de la máxima ganancia. La competencia no hace girar a los precios de mercado en torno a los valores de las mercancías, sino en torno al precio de producción, que incluye costos más la tasa general de ganancia.

la distribución del capital entre las esferas es más bien la entrada de nuevo capital adicional, más que la distribución del ya invertido.

En cada esfera la ganancia media aparece sólo en el promedio de las tasas de ganancia realizadas durante un ciclo, por ejemplo, siete años, según la naturaleza del capital. Éste es un movimiento muy complicado en el que intervienen los precios de mercado en cada esfera, los precios de producción comparativos de las distintas mercancías, la competencia de los capitalistas de las distintas esferas, las particulares composiciones orgánicas, así como la proporción entre capital fijo y capital circulante, y la naturaleza de las mercancías como valores de uso.

### **j) Determinación de la tasa de interés**

Para Marx sólo existe la tasa de interés fijada por la competencia y no alguna tasa “natural” de interés. En un país dado, la tasa media de interés no está determinada por ley alguna, sino que ella existe en cada momento como una magnitud fija dada, esto es, que se trata de un hecho cotidianamente fijado. Por otra parte, la tasa de interés siempre es general.

## **DISTORSIONES PRODUCIDAS POR LA COMPETENCIA**

Aunque la competencia es la ejecutora de leyes fundamentales del modo de producción capitalista, ella opera de tal manera que hace aparecer todo en forma distorsionada. Las principales distorsiones por ella creada son las siguientes.

El plusvalor surge en el proceso directo de la producción, pero se realiza solamente en el proceso de circulación, y parece ser que emerge de él debido a que es en el mercado y, por ende, en la competencia que este excedente se realiza. Si en el mercado una mercancía se vende por encima o por debajo de su valor, sólo tiene lugar una redistribución de plusvalía que en nada altera la naturaleza de ésta.

La competencia no muestra los valores que están detrás de los precios de producción y que, en última instancia, los determinan. En cambio, ella muestra ganancias medias independientes de las composiciones orgánicas del capital en las distintas ramas. También muestra cambios en los precios de producción a consecuencia de cambios en el nivel de salarios; oscilaciones de los precios de mercado que reducen el precio medio de mercado de las mercancías en cierto lapso, no al valor de mercado, sino a un precio de producción que se desvía de él. Así, en la interacción de los capitales individuales aparecen a la inversa todas las determinaciones de su interacción con el capital en general. Todos los

fenómenos que muestra la competencia parecen contradecir la ley del valor y la naturaleza del plusvalor.

Cuando la producción capitalista ha alcanzado cierto grado de desarrollo, la igualación entre las tasas ramales de ganancia en una tasa general no ocurre sólo mediante la atracción y repulsión de capital, pues una vez que se han fijado los precios medios y sus correspondientes precios de mercado, entra en la conciencia de los capitalistas individuales que en esta igualación determinadas desigualdades son equilibradas, de modo que las incluyen como compensaciones en sus cálculos. La competencia no muestra al capitalista que tales compensaciones provienen de que todos ellos, en proporción a la magnitud de su capital, tienen las mismas pretensiones sobre la plusvalía total. Ellos creen que las compensaciones crean a la ganancia misma.

La competencia distorsiona también la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia, haciéndola aparecer como un hecho intencional derivado de que si el gran capital quiere desplazar del mercado a los más pequeños, necesita bajar su tasa de ganancia. Observaciones superficiales al comparar las tasas de ganancia específicas, según se encuentren bajo el régimen de libre competencia o de monopolio, producen confusiones derivadas de la incomprensión de lo que realmente es la tasa de ganancia, o sea, pensar que el precio se determina mediante la adición más o menos arbitraria de una cuota de beneficio sobre el valor real de la mercancía. Estas concepciones provienen necesariamente de la forma en que las leyes inmanentes de la producción capitalista se presentan al interior de la competencia.

Debido a lo anterior, el capitalista individual piensa que bajando los precios de sus mercancías reduce su beneficio unitario pero aumenta su beneficio total, dada la mayor masa de mercancías vendidas, y, asimismo, cree que él es quien fija el precio unitario y que por multiplicación determina el precio del producto total.

La competencia hace pensar al capitalista individual que lo más caro es el trabajo vivo y que dentro de los costos de producción hay que reducirlo al mínimo. Ésta es la forma distorsionada en que el capitalista considera que la utilización relativamente mayor de trabajo pasado, comparado con trabajo vivo, significa una elevada productividad del trabajo social y una mayor riqueza social.<sup>9</sup>

---

9 Las distorsiones causadas por la competencia engendran extrañas concepciones en las cabezas de los capitalistas que se hallan presos en ella y la tarea del economista vulgar sólo es traducirlas en un idioma aparentemente más teórico y generalizador, esforzándose por construir la justeza de tales concepciones.

## LA COMPETENCIA A PARTIR DE SUS PARTICIPANTES

Característico del enfoque marxiano es contemplar la competencia como un complejo proceso en el que participan numerosos agentes de diversa naturaleza. De acuerdo con tales participantes, Marx distingue las siguientes formas de la lucha concurrencial:

1. Entre capital y trabajo.
2. Entre trabajadores, la que viene a ser solo otra forma de la competencia de los capitales. Asimismo, la concurrencia entre los trabajadores y su movimiento entre las ramas productivas es una suposición para que exista una misma tasa de plusvalía. Esto último es, además, condición para que capitales que ponen en movimiento distintas cantidades de trabajo vivo produzcan distinta plusvalía.
3. Entre productores del mismo tipo de mercancías, la cual produce un mismo valor de mercado al interior de una determinada esfera productiva.
4. Entre los capitales de distintas esferas, la que produce una tasa media general de ganancia y realiza la transformación de los valores de las mercancías en precios de producción.
5. Entre vendedores, entre compradores y entre unos y otros, cuyo resultado es el valor de cambio.
6. Entre comerciantes, de modo que cada uno de ellos puede reducir el precio de venta de su mercancía para hacer circular más rápidamente en su negocio un mayor capital.
7. Entre prestamistas y prestatarios, provocando cortas fluctuaciones del mercado de dinero. Esta forma surge debido a la división de los capitalistas en capitalistas monetarios, es decir, prestamistas, y capitalistas industriales, lo que transforma en interés una parte de la ganancia. Esta confrontación no crea la categoría económica del interés, sino a la tasa de interés.
8. Entre capitalistas dueños de dinero, lo cual puede, en cierto momento, desordenar todo el mercado de dinero y arruinar a los pequeños negociantes de dinero.
9. Entre los prestatarios, sobre todo cuando aumentan los precios de los elementos líquidos del capital productivo, lo que hace necesario disponer de más capital adicional para mantener el negocio funcionando a la misma escala.
10. Entre arrendatarios y terratenientes.
11. Entre arrendatarios.
12. Entre terratenientes.
13. Entre tierras de distintas calidades, ubicaciones, etcétera.

## OBSERVACIONES FINALES

El esbozo de sistematización presentado en las páginas anteriores permite formular cuatro conclusiones:

1. Existen elementos suficientes en la obra de Marx para (re)construir una teoría de la competencia coherente con el espíritu marxiano.
2. Dicha teoría promete ser más rica que las teorías tradicionales, que limitan la problemática a sólo una morfología del mercado. Esto es, la riqueza conceptual que encierra la formulación marxiana de las leyes de funcionamiento del sistema capitalista puede aprovecharse para explorar y profundizar ámbitos que solamente fueron tocados tangencialmente por el propio Marx.
3. La elaboración propuesta, para la cual aquí únicamente aportamos un punto de partida, que puede no ser el único viable, es tanto más necesaria hoy, cuanto mayor es el énfasis que se está poniendo en la eficacia de los mecanismos del mercado para asegurar un desarrollo económico equilibrado y sano.
4. Sería conveniente complementar la teoría propuesta con otros esfuerzos analíticos que contemplen una serie de elementos ausentes en las reflexiones de Marx o bien que no llegó a madurar; por ejemplo, temas como el mercado mundial y la participación del estado en la economía, la relación sociedad-naturaleza, el nexo entre capitalismo y sociedad patriarcal, por mencionar algunos temas, a los que pudieran agregarse otros.

Si estas conclusiones son válidas, entonces indudablemente queda un largo camino por recorrer. Teniendo presente que las aportaciones del autor de *El Capital* sólo pueden contemplarse como punto de partida y no como un esquema preconcebido al que infructuosamente se pretenda ajustar una realidad, cuyo aleteo es siempre más dinámico que el vuelo de todos los buhos que al amparo de Minerva se atreven a surcar los cielos de la ciencia.