



ARTÍCULOS

## La Competencia imperfecta y la Teoría Tradicional (III)

Benjamín Cornejo

Revista de Economía y Estadística, Primera Época, Vol. 6, No. 4 (1944): 4º Trimestre, pp. 257-281.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3213>



La Revista de Economía y Estadística, se edita desde el año 1939. Es una publicación semestral del Instituto de Economía y Finanzas (IEF), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, Av. Valparaíso s/n, Ciudad Universitaria. X5000HRV, Córdoba, Argentina.

Teléfono: 00 - 54 - 351 - 4437300 interno 253.

Contacto: [rev\\_eco\\_estad@eco.unc.edu.ar](mailto:rev_eco_estad@eco.unc.edu.ar)

Dirección web <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/index>

### Cómo citar este documento:

Cornejo, B. (1944). La Competencia imperfecta y la Teoría Tradicional (III). *Revista de Economía y Estadística*, Primera Época, Vol. 6, No. 4 (1944): 4º Trimestre, pp. 257-281.

Disponible en: [<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3213>](http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3213)

El Portal de Revistas de la Universidad Nacional de Córdoba es un espacio destinado a la difusión de las investigaciones realizadas por los miembros de la Universidad y a los contenidos académicos y culturales desarrollados en las revistas electrónicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Considerando que la Ciencia es un recurso público, es que la Universidad ofrece a toda la comunidad, el acceso libre de su producción científica, académica y cultural.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/index>



REVISTAS  
de la Universidad  
Nacional de Córdoba



Universidad  
Nacional  
de Córdoba



FCE  
Facultad de Ciencias  
Económicas



1613 - 2013  
400  
AÑOS

## LA COMPETENCIA IMPERFECTA Y LA TEORÍA TRADICIONAL

### III

SUMARIO: 19. Los criterios técnicos en la determinación del monopolio. — 20. La elasticidad de la demanda. — 21. El "poder" del vendedor monopolista. — 22. El beneficio. — 23. La teoría tradicional. — 24. El monopolio perfecto y los criterios técnicos. — 25. Una disgresión: el monopolio puro y el monopolio importante. — 26. La fórmula de Triffin. — 27. La solución de Rothschild. — 28. Resumen. La teoría tradicional.

19. — Son principalmente tres los criterios técnicos que deben tenerse en consideración cuando se trata de analizar la conducta del monopolista y que parecerían conducirnos a una exacta determinación de la situación de monopolio que se procura definir: la elasticidad de la demanda, el poder del vendedor para fijar el precio de venta, y el beneficio. Para el análisis de estos criterios es menester el auxilio de las curvas de demanda y costo.

20. — Establecido que en el caso de la competencia pura la curva de demanda de un vendedor individual es perfectamente elástica (49), el hecho de que se dé una curva menos que perfectamente elástica nos indica que estamos en presencia de un vendedor que disfruta de algunas ventajas de carácter monopolístico, o sea que su producto es diferente, en alguna medida, al de cualquier otro vendedor.

(49) *Supra*, § 8.

Pero el coeficiente de elasticidad tiene innumerables grados hasta llegar a cero, de modo que todos los vendedores cuya curva tenga esa modalidad serán "monopolistas" y su situación deberá señalarse como de monopolio. En la figura 5, el vendedor A es el único competidor "perfecto"; los demás serían monopolistas.

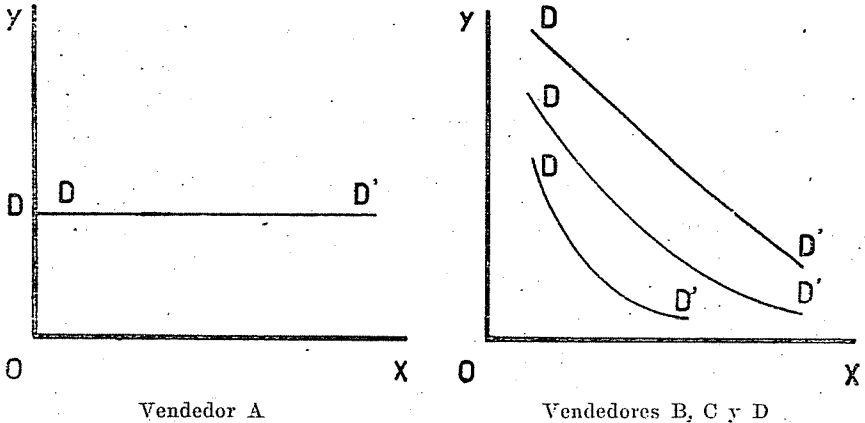


FIGURA N°. 5

Las curvas de los vendedores B, C y D son, como se ve, similares a la que hemos imaginado para la industria (figura N°. 1).

El monopolista se caracterizaría, pues, por tener una curva de demanda descendente para su producto, según lo indica A. P. Lerner (50).

Esta caracterización de la situación de monopolio promueve dos observaciones:

(50) A. P. LERNER, *The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power*, "Review of Economic Studies", I (1934), pág. 157, citado por TRIFFIN, pág. 127 y por JOE S. BAIN, *Measurements of the Degree of Monopoly: A Note*, "Economica", febrero 1943, pág. 66.

a) Si decimos que un vendedor es monopolista cuando se enfrenta con una curva de demanda del tipo B o C, ocultamos el *hecho* fundamental que sirve de antecedente a la existencia de esa curva, hecho constituido por la *diferenciación* del producto que él vende y la *singularidad* que tal diferenciación crea a su favor. Lo mismo, la curva de demanda perfectamente elástica —tipo A— no define por sí misma una situación perfectamente competitiva: ella está definida por aquellas condiciones ya vistas de número de vendedores e indiferenciación del producto, las cuales producen sobre cada uno de los vendedores el efecto de una curva de demanda perfectamente elástica.

Si, por ejemplo, se afirmara que la elasticidad o rigidez de las curvas de demanda no pueden ser tomadas como expresión de singularidad o pluralidad de vendedores porque un vendedor único de un producto puede tener una curva elástica y varios vendedores una menos elástica cada uno, se incurre en un vicio de razonamiento o en un error de observación. Si un vendedor "único" tiene una curva muy elástica es porque sufre la competencia de otros vendedores, o sea, porque no es el único. Si varios vendedores de un producto tienen una curva inelástica cada uno, es porque no son varios, sino vendedores singulares de mercancías diferenciadas. En un caso hemos individualizado erróneamente como "único" a quien en rigor está muy acompañado; en el otro hemos agrupado, también erróneamente, vendedores o mercancías separados por fronteras elevadas. De tal modo que, en el fondo, la elasticidad y la rigidez de la curva de demanda individual son "síntomas" de vendedores plurales o singulares, o lo que es lo mismo, de la preponderancia de los elementos competitivos o monopolísticos. Insistimos en señalar que estamos considerando la curva "individual" de un vendedor. Si se trata de la curva global para el grupo o para la industria, entonces la mayor o menor elasticidad

no nos proporciona ninguna indicación sobre el número de vendedores ni sobre la relativa fuerza de los elementos monopolísticos o competitivos existentes dentro de ese grupo.

b) Si toda curva de demanda individual menos que perfectamente elástica representa una situación monopolística, sólo queda como representación de la concurrencia la curva de elasticidad perfecta, es decir, no hay otra expresión de la concurrencia que la perfecta. ¿Esta deja, entonces, de ser un caso extremo para convertirse en caso único de concurrencia?

Esta pregunta se resuelve negativamente. La concurrencia se representa teórica y gráficamente por las curvas globales de oferta y demanda de la "industria" (figura 1). Es cierto que esa representación contiene la idea de un precio único (que sólo es compatible con la competencia perfecta), pero no lo es menos que *para los fines teóricos*, puede suponerse que el precio único de la representación geométrica es un *promedio* —ya que no se pretende por ese procedimiento representar ningún precio concreto sino el juego de las fuerzas elementales que actúan en el mercado, como antes se vió<sup>(51)</sup>— y que en lo que atañe a la curva de la oferta, ella refleja el aporte total de vendedores que bien pueden tener los más dispares costes de producción, circunstancia que no concurre cuando la competencia es perfecta.

Si la concurrencia es perfecta, la situación de un vendedor se representa con la curva de demanda perfectamente elástica. Si no lo es, la curva de demanda con un coeficiente de elasticidad menor refleja *a la vez* tanto la influencia de los elementos *monopolísticos* como de los *competitivos*. Ya quedó establecido claramente que una situación de monopolio, por extrema que sea, incluye elementos competitivos, aunque más no sea los resultantes de la competencia general que se hacen los bienes por el rédito del consumidor.

(51) *Supra*. § 13.

21. — Dentro de una economía de iniciativa privada, Pareto distinguía dos tipos de conducta del vendedor <sup>(52)</sup>: cuando actúa dentro del tipo I, el vendedor toma los precios del mercado "como son" y ello revela que el mercado es competitivo. Según el tipo II, el vendedor procura con su acción modificar los precios a su favor, y puede hacerlo; en este caso, la situación es de monopolio <sup>(53)</sup>. De acuerdo con esta distinción, el monopolio se caracteriza por la existencia de un "poder" de que disfruta el vendedor, poder ausente en el caso de la perfecta concurrencia.

Las observaciones que aquí pueden formularse, son las siguientes:

a) La caracterización de los mercados como competitivos o monopolísticos según exista o no el poder del vendedor para modificar los precios, no constituye un criterio autónomo, distinto a los que ya hemos analizado. En primer término, la existencia de aquel poder es correlativa de una curva inelástica de demanda. En efecto, *dada* una curva de demanda descendente, el monopolista puede situarse a voluntad en cualquier punto de la curva o, lo que es lo mismo, *adoptar*, de los muchos precios posibles, el que crea más conveniente. Si la curva es perfectamente elástica, todos los puntos de la misma señalan el mismo precio y el vendedor sólo está en situación de determinar la cantidad, la que, por otra parte, está inflexiblemente señalada por la curva del costo en su punto de tangencia con la curva de la demanda (ver figura n.º 2). Quiere decir, pues, que el "poder" de que hablamos se dará o no en favor del vendedor según sea la elasticidad de su curva de demanda. El vendedor *puede* modificar el precio, *porque* se enfrenta con una curva de demanda descendente. Su posición monopolística, en conse-

(52) El tipo III corresponde a una economía colectivista. Véase *Supra*, § 17.

(53) PARETO, *Mannel*, pág. 163 y sigtes.; TRIFFIN, pág. 126.

cuencia, está determinada y definida, *antes* que por su poder, por la existencia de una demanda de aquel género para su producto.

En segundo término, ya hemos visto que la elasticidad de la curva de demanda, por su parte, *depende* de que se trate de un vendedor exclusivo o no de un producto, con lo cual el asunto queda nuevamente reducido a la diferenciación y, por esta vía, a la singularidad. Solamente el vendedor exclusivo, o único, o singular, puede tener una curva menos que perfectamente elástica y, por tanto, disfrutar del poder de modificar los precios.

b) Por otro lado, ya se ha insinuado —§ 16— que el pretendido poder del monopolista es sólo relativo ya que —supuesto que él actúa como perfecto hedonista y con conocimiento completo de las circunstancias internas y externas de su negocio— sólo hay un punto, correspondiente a una cantidad y a un precio *determinados*, que le representa la máxima ganancia. Su libertad —o su “poder”— le está concedida para disminuir sus ganancias (lo que teóricamente es perder). En este sentido, el vendedor en concurrencia perfecta también tiene el poder de disminuir el precio y vender con pérdidas. Hacemos notar que este razonamiento está siempre situado en un punto de vista estático y vale en tanto sean *dadas* las curvas de demanda y costo. La modificación de estas curvas nos sitúa en una hipótesis de carácter dinámico.

Finalmente, debe recordarse que, como se verá en el próximo capítulo, para la teoría de la competencia monopolística con relación al beneficio y al “poder”, las posiciones del monopolista y del vendedor perfecto vienen a ser exactamente iguales, tanto en el punto de equilibrio como antes. El *antes* nos sitúa en un punto de vista dinámico aunque sería más correcto reservar esta calificación para aquellas variaciones a las que la teoría atribuye ese carácter: téc-

nica, capitales, población, gustos, réditos monetarios, etc. Permaneciendo invariables todas esas cosas, los "movimientos" que conducen a una posición de equilibrio quedan dentro de la estática.

22. — Queda establecido, así, que las dos circunstancias anotadas —curva descendente y poder para modificar los precios— son implicancias de la singularidad. Veamos si ocurre o no lo mismo con el beneficio, y si éste es un efecto necesario del monopolio.

Tradicionalmente, la concurrencia en su realización perfecta se asociaba a la imagen walrasiana de un empresario que no hace beneficios ni pérdidas, entendido que en el costo de producción entra la remuneración "normal" del empresario. Este concepto de la remuneración normal carecía, sin embargo, de la precisión indispensable para que permitiera deducir el concepto correlativo de remuneración "anormal", de extra-provecho, propio del empresario monopolista. Pero había, no obstante, un criterio que, teóricamente al menos, supera las difíciles cuestiones relativas al beneficio y permite plantear el asunto en sus términos más simples: el beneficio normal es aquél que basta para mantener al empresario en actividad.

No se nos oculta que esta simplicidad es excesiva para toda otra elaboración que no sea la meramente abstracta de las construcciones estáticas como son todas las que pretenden establecer *posiciones de equilibrio* de un orden de fenómenos dinámicos.

Así, basta pensar que en la vida real hay empresarios que mantienen su actividad a pesar de las pérdidas y que hay un sinnúmero de *categorías* de empresarios y actividades en cada una de las cuales habrá una distinta "normalidad". Y si vamos al terreno subjetivo, a lo que cada empresario piensa sobre su remuneración normal, entonces la variedad



será infinita. Y aunque lográramos uniformar estas variedades, cualquier tasa normal de beneficio será efímera.

Todavía puede pensarse que la idea de remuneración normal del empresario se alcanza por una vía indirecta diciendo que es la que existe cuando la concurrencia es perfecta. Si nos encontramos con numerosos vendedores que venden un mismo producto en un mercado perfecto y afrontan el mismo costo de producción, el beneficio que cada uno obtiene es el beneficio normal. Pero de esta manera —aparte el riesgo del círculo vicioso<sup>(54)</sup>— no se superan las dificultades anotadas de la variedad y el tiempo. Y aún surgen otras; en efecto, si estamos en presencia de un mercado monopolístico y el empresario realiza beneficios de ese carácter, no tenemos ninguna indicación para establecer cuáles serían los *beneficios normales* si la mercancía de que se trata se vendiera en mercado de concurrencia perfecta. Prescindiendo de las discusiones relativas al beneficio normal —ellas exceden de los límites impuestos a este ensayo— digamos que tradicionalmente los llamados beneficios anormales o extra-provechos se vinculan a dos hipótesis. Una, en los momentos de desequilibrio —o de equilibrios momentáneos e inestables— que conducen a una posición de equilibrio estable en que aquéllos se eliminarán. La segunda, en el monopolio, con la diferencia de que aquí el beneficio extra-normal se conceptuaba propio de la posición de equilibrio estable del monopolista.

Ahora bien, con referencia a las posiciones de equilibrio estable —aspecto estático como ya lo hemos destacado— es evidente que la determinación de un punto de equilibrio sólo puede hacerse sobre la base de ciertos datos, es decir, de cantidades o de curvas "dadas".

(54) Círculo vicioso parecido al que TRIFFIN le reprocha a Mrs. ROBINSON cuando ésta sostiene que no hay tendencia a que el número de firmas varíe cuando el beneficio es normal y que el beneficio es normal cuando no hay tendencia a que el número de firmas varíe. TRIFFIN, pág. 159.

En la concurrencia perfecta, el vendedor individual (figura 2) se encuentra con una curva de demanda perfectamente elástica y por tanto con un solo precio posible. Como, además, se encuentra con una curva del costo tangente a la curva de la demanda, ese punto de tangencia le señala inexorablemente la cantidad a producir; cualquiera otra cantidad significaría un costo unitario superior al precio de venta. Es decir, que el vendedor en este caso sólo tiene libertad para perder, o para no producir.

En el caso del monopolio, también debemos tener por *dadas* las curvas de la demanda y del costo. Tradicionalmente se suponía, sin embargo, que el monopolista tiene varias alternativas de precio y cantidad con las que obtiene beneficios anormales, aunque haya sólo una combinación que le proporciona el máximo.

Así (figura 6), hemos supuesto que *dadas* las curvas  $DD'$  y  $PP'$ , de demanda y costo, el precio  $BQ$  y la cantidad  $OB$  indican la combinación de máxima conveniencia para el monopolista y, por tanto,

su posición de equilibrio mientras aquéllos no se modifiquen. Pero él puede vender al mayor precio  $B'Q'$  la cantidad menor  $OB'$  o al menor precio  $B''Q''$  la mayor cantidad  $OB''$ , obteniendo extra-beneficios menos extensos que en la primera combinación. El monopolista, pues, puede vender a cualquier otro precio que esté situado arriba de la curva del costo, en la figura cualquiera de los precios-situados entre  $p$  y  $p'$ .

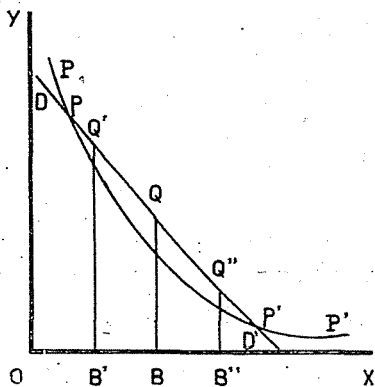


FIGURA N.º 6

Pero todas estas posiciones, principalmente la de equilibrio, están subordinadas o condicionadas a las curvas "dadas" de demanda y costo. Si ellas se modifican —lo que nos conduciría a consideraciones de orden dinámico— la posición de equilibrio será otra. Sin mezclar por ahora consideraciones de ese orden, nos basta *dar* inicialmente otra trayectoria a las curvas. En efecto, la demanda puede ser menor, o mayor el costo, o alterarse sus relaciones recíprocas. Así, sea porque la curva de la demanda está más próxima al eje de las abscisas o porque la del costo está más arriba, puede darse el caso de que ambas se unan en un solo punto de tangencia, como en la figura 7 <sup>(55)</sup>.

Esta hipótesis corresponde al caso de un vendedor individual que vende un producto diferenciado, cuya curva de demanda, por tanto, es menos que perfectamente elástica,

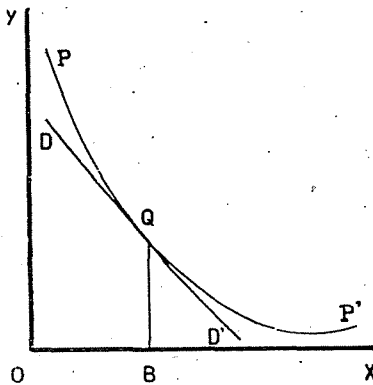


FIGURA N.º 7

que no realiza beneficios de carácter monopolístico y que sólo tiene en sus manos una combinación posible de precio y cantidad para no trabajar con pérdidas.

El planteamiento de tal hipótesis corresponde a los escritores de la competencia monopolística y constituye uno de sus más significativos aportes. Como se verá en el capítulo siguiente, el caso se generaliza de

tal suerte que viene a ser la representación de la posición de equilibrio de una firma particular dentro de un grupo de monopolistas competidores.

(55) No estudiamos aquí el "proceso" en virtud del cual las curvas de la figura 6 se transforman en las de la figura 7. Este asunto se estudiará en el capítulo IV.

Sin estudiar aquí esta generalización, destaquemos simplemente que la hipótesis demuestra que el monopolista puede perfectamente ser concebido como un vendedor que no obtiene beneficios extranormales.

Chamberlin establece bien claramente que el beneficio no es indispensable para que haya monopolio. "En tanto los sustitutos sean en algún grado imperfectos, él (el monopolista) tiene todavía un monopolio sobre su propio producto y control sobre su precio dentro de los límites impuestos sobre cualquier monopolista: los de la demanda" (56). "Es completamente posible que las preferencias de los compradores estén distribuidas con rígida uniformidad entre los productos de un número de vendedores competidores, de modo que todos tengan más o menos los mismos provechos. *El monopolio no involucra necesariamente un precio más elevado que el de los artículos similares, ni provechos más altos que la tasa ordinaria*" (57) (b. n.).

La misma idea de que un monopolista puede no realizar beneficios anormales se encuentra en Mrs. Robinson (58). Más aún, esa idea está implícita en toda la teoría de la competencia monopolística.

Podría todavía objetarse que los vendedores que no hacen extra-provechos no son monopolistas. Si aceptáramos este criterio, nos encontraríamos con la dificultad de que para esa clase de vendedores no hay ubicación, a menos que los colocáramos dentro de la hipótesis de libre competencia. Para ello, sin embargo, sería menester abandonar los

(56) Op. cit., pág. 67.

(57) Ibid., pág. 68. En la nota 1 de página 67, CHAMBERLIN admite la posibilidad de que la diferencia entre los productos sea tan insignificante que el vendedor no pueda alterar el precio, pues perdería todos sus clientes, es decir, que se produciría una curva de demanda perfectamente elástica como en la pura competencia. El monopolio no se elimina en este caso, según dicho autor, y los extra-beneficios deberán atribuirse a la diferenciación del producto.

(58) La figura 35 de página 95, obra citada, es similar a la n.º 7 de nuestro texto.

critérios que nos han servido para definir el concepto de libre concurrencia, en especial en sus formas puras o perfectas. No podríamos hablar de producto indiferenciado, numerosos vendedores e impotencia del vendedor individual para modificar el precio de mercado, ya que habríamos incluido dentro de la hipótesis a un vendedor cuyo producto es diferenciado, lo que implica que en cierta medida está "solo", y que puede modificar el precio. Correlativamente, volveríamos inútil el único criterio que hasta este momento —en nuestra opinión— permanece en pié para definir el monopolio: el de la diferenciación, base de la singularidad. Lo sustituiríamos por el del beneficio, capaz de conducirnos al equívoco de incluir entre los monopolistas a un vendedor de libre concurrencia que realiza beneficios mientras no se ha alcanzado el punto de equilibrio de la industria. Podríamos, en fin, ubicar la hipótesis como un término intermedio de competencia monopolística. Pero esta situación se refiere, precisamente, a la competencia *entre monopolistas*, de donde resulta que el *monopolista* es el actor de dicha situación y debe definirse independientemente de la situación misma. Por otra parte, la eliminación total del extra-beneficio no corresponde a todos los casos de competencia monopolística sino al del llamado "grupo numeroso". Cuando el grupo es pequeño, se admite la existencia de provechos de esa índole en el punto de equilibrio.

Concluimos, pues, afirmando que el beneficio no es una condición fatal del monopolio. Para que lo haya, sin embargo, en posición de equilibrio, es menester que se trate de un monopolio. En otras palabras, el extra-provecho no se da en todos los casos de monopolio, pero si se da —en el punto de equilibrio— es porque estamos en un caso de monopolio (59).

---

(59) El extrabeneficio del vendedor en concurrencia libre y su carácter dinámico se estudiarán más adelante, Cap. IV.

23. — Las nuevas teorías se presentan en este punto, a mi parecer, coincidentes en los aspectos esenciales con la teoría tradicional. En otros, las soluciones son diversas.

En el fondo, innovadores y tradicionalistas están de acuerdo en que el monopolio se define esencialmente por la singularidad (diferenciación). Lo demás —elasticidad, poder y beneficios— son “efectos” del monopolio. Como efecto *necesario* sólo queda la elasticidad menos que perfecta. Los otros son efectos posibles y ofrecen gran variedad de alternativas.

El rasgo diferencial reside en que, para la teoría tradicional, el beneficio era también una consecuencia necesaria del monopolio o que, por lo menos, dependía de la voluntad del monopolista. Pero consideradas las cosas desde el punto de vista de la extensión del beneficio y de la magnitud del precio (comparado con el precio que se produciría en libre concurrencia), la teoría del beneficio presentaba algunas atenuaciones.

En primer lugar, ya hemos visto que la posición del monopolista —en la concepción tradicional— es una posición que depende de dos circunstancias ajenas a su voluntad: el costo y la demanda. La extensión, pues, de su beneficio sólo es dependiente del vendedor dentro de los límites impuestos por aquellos elementos.

En segundo lugar, la teoría tradicional nos presenta el caso de un monopolista que *voluntariamente* reduce su precio y su beneficio, renunciando momentáneamente a lograr el máximo de entrada neta, pero con la finalidad especulativa de hacer conocer su producto y “acostumbrar” al público a consumirlo, lo que le permitirá alcanzar una dimensión más económica con reducción de costos y aún elevar más tarde el precio (60).

(60) MARSHALL, op. cit., t. II, págs. 204 y sigtes. También en *Industria e Commercio*, trad. italiana de P. BAFFI, *Nuova Collana di Economisti*, t. VII, págs. 358 y sigtes.

Esta reducción del precio y del beneficio es, sin embargo, momentánea y especulativa y, sobre todo, es *voluntaria*.

Lo más interesante, en términos generales, es la posibilidad de que el monopolio promueva la formación de una unidad económica más grande que permita la producción en gran escala donde se aprovechen todas las economías propias de ella, abaratando el producto. Lo que no significa que el beneficio disminuya, sino al contrario.

Destacamos, pues, que en la teoría tradicional los beneficios anormales se conceptuaban como un efecto propio de todo monopolio. Ello señala una divergencia con las nuevas teorías que han demostrado la existencia de situaciones monopolísticas en las que el extra-beneficio está anulado.

24. — Veamos ahora si los criterios estudiados pueden ayudarnos a definir el monopolio perfecto o extremo. El hecho de que tales criterios hayan resultado ineficaces para la definición del monopolio mismo, ya que sólo nos han permitido establecer sus "efectos", no implica que debemos desecharlos en esta investigación. La perfección del monopolio bien puede resultar de la intensidad o magnitud de esos efectos.

Si aceptamos que, en el fondo, la elasticidad menos que perfecta de la curva de demanda y el "poder" del monopolista son la misma cosa <sup>(61)</sup>, sólo nos quedan la elasticidad y el beneficio como posibles criterios para establecer el monopolio perfecto.

a) Con lógica estricta y formal, si cuanto menos elástica es la curva de demanda del monopolista, tanto más ventajosa es su posición, la perfección del monopolio se alcanzará cuando el vendedor tenga una curva de demanda perfectamente rígida. Con esta solución, además, la posición de

(61) Véase *Supra*, § 21.

monopolio perfecto sería correspondiente a la del otro extremo de la competencia pura que se definía, en sus efectos, por una curva de demanda perfectamente elástica.

En este caso, la curva de la demanda será perpendicular al eje de las ordenadas (figura 8): el monopolista puede vender la cantidad OB al precio que quiera.

Esta hipótesis, sin embargo, peca de absurda y no es concebible ni siquiera en el caso extremo que Chamberlín proponía del monopolio de todos los productos (62): porque hay que tener en cuenta los réditos monetarios de los compradores, forzosamente limitados, y la existencia de otros productos en los cuales esos réditos pueden ser empleados.

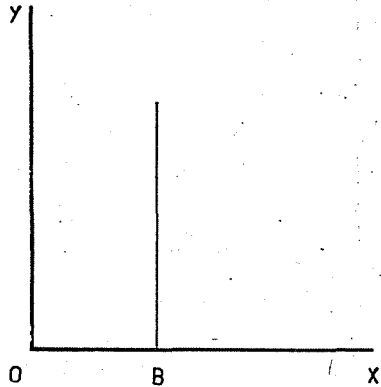


FIGURA N.º 8

En ese sentido, cabe insistir en la necesidad de que las hipótesis correspondan al mismo plano del razonamiento; en este caso, a una economía de iniciativa y propiedad particulares, donde los réditos monetarios son limitados y donde hay infinidad de artículos que pueden ser comprados. El caso de la demanda perfectamente rígida escapa evidentemente de ese cuadro.

La rigidez perfecta sólo puede concebirse para fracciones de la curva (con lo que dejaría de ser perfecta). En una colectividad dada, es legítima la hipótesis de que, dentro de ciertos límites de precio, la demanda no varíe si se trata de artículos de primera necesidad.

Por ejemplo, no es irreal la suposición de que el consumo de leche sea el mismo cuando el precio es 0,18 que cuando

(62) *Supra*, § 17.



do es 0,20. En ese caso, entre  $Q$  y  $Q'$  que señalarían esos precios (figura 9), la cantidad consumida es la misma  $OB$ . No siendo éste el caso, la curva perfectamente inelástica o rígida en toda su extensión

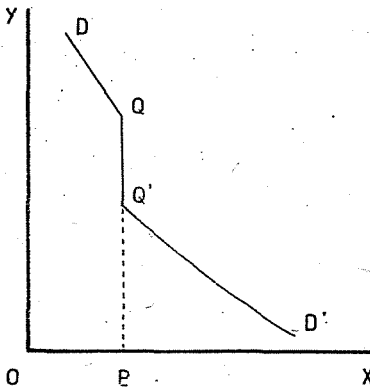


FIGURA N.º 9

sólo cabe en hipótesis excepcionales como la de un comprador único que demanda una cantidad fija de un bien, tal como lo señalan Fairchild, Furniss y Buck, para el caso en que el Estado llama a licitación para erigir un nuevo edificio de gobierno, ni más ni menos —sin consideración al precio, “hasta el límite en que el precio sea tan al-

to como para obligar al Estado a abandonar totalmente el proyecto de edificio” (63). Pero en este último caso tenemos que, por una parte, la curva de la demanda tiene un valor finito; por otra, que es incompatible con la situación de monopolio ya que se trata de una puja entre varios licitantes —vendedores potenciales— frente a un solo comprador. Estamos en presencia de un monopsonio y no de un monopolio.

Estas breves observaciones bastan, en mi concepto, para descartar el criterio del coeficiente de elasticidad en el propósito de encontrar el monopolio perfecto o límite.

b) Ya hemos visto que puede darse el monopolio sin que haya extra-beneficio por ser la curva de costo tangente a la curva de demanda (figura 7). La existencia de tales beneficios podría ser un criterio para definir la perfección del monopolio.

(63) *Economics*, New York, MACMILAN, 1940, pág. 124.

Dentro de esta orientación estarían las soluciones propiciadas por Joe S. Bain y A. P. Lerner. Según el primero, el "poder monopolístico puede ser medido por la tasa de beneficio, definida como la diferencia entre el rédito total y el costo total "ideal" o competitivo, en relación a la inversión "competitiva". Para el segundo, ese poder puede ser medido por "la discrepancia entre precio y costo marginal" (64).

Observo, en primer término, que la tasa de beneficio para las inversiones de carácter competitivo es un punto de referencia impreciso. Ya hemos visto que el beneficio "normal" es distinto en cada industria y que en muchos casos la normalidad es una noción enteramente subjetiva. En segundo lugar, el extra-provecho es susceptible de elevarse indefinidamente, de modo que si él puede proporcionarnos una indicación sobre las ventajas que el elemento monopolístico significa para el vendedor, no es capaz por sí mismo de precisarnos un punto o grado de perfección o de pureza.

Lo mismo puede decirse en términos generales de la solución de Lerner. Para apreciarla, recordemos el papel que juegan en la posición del vendedor las curvas marginales de costo y rédito, que no hemos utilizado hasta aquí.

El costo unitario o promedio se obtiene dividiendo el costo total de un número de unidades, por dicho número. El costo marginal "representa la tasa en que el costo total crece al aumentar la cantidad" (65). En la figura 10, (figura n. 34 de Mrs. Robinson),  $PP'$  es la curva del costo unitario y  $pp'$  la del coste marginal; ésta intercepta a aquélla fatalmente en el punto más bajo, porque el costo promedió comienza a subir sólo cuando el costo que se "agrega" o mar-

- (64) JOE S. BAIN, *The Profit Rate as a Measure of Monopoly Power*, "Quarterly Journal of Economics", febrero 1941, págs. 271-293 y A. P. LERNER, *The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power*, en "Review of Economic Studies", vol. I, págs. 157-175, citados ambos por JOE S. BAIN, *Measurements of the Degree of Monopoly: A Note*, en "Economica", febrero 1943, pág. 66.
- (65) ROBINSON, pág. 26.

ginal es superior a él. A su vez, la curva de la demanda puede ser señalada como curva del rédito o entrada promedio, y se obtiene dividiendo la entrada total por el número de unidades, lo que nos dará el precio, o sea la entrada por cada unidad vendida. La curva del rédito marginal indica el acrecentamiento que experimenta el rédito total por cada nueva unidad vendida: la curva  $dd'$  de la figura 10.

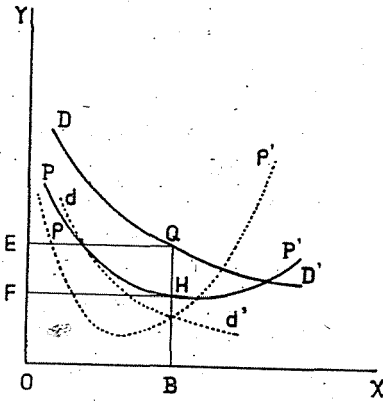


FIGURA N<sup>o</sup>. 10

El equilibrio individual de un vendedor se alcanza cuando las curvas de rédito y costo marginal se encuentran: hasta ese momento el aumento de la cantidad (con baja de precio) significa agregar más a sus entradas que a sus costos; después de ese punto, un aumento en la cantidad significará agregar más a sus costos que a sus ganancias <sup>(66)</sup>. La solu-

ción de Bain fija su atención en la relación entre costo y precio, mientras que la de Lerner vincula el precio y el costo marginal. Si bien esta solución puede tener significación desde el punto de vista de la distribución de los factores productivos, como sostiene Bain <sup>(67)</sup>, y aún para el beneficio monopolístico, ya que a mayor discrepancia entre precio y costo marginal el beneficio *tenderá* a ser mayor, no la tiene para establecer el monopolio perfecto. La simple discrepancia, además, entre el costo marginal y el precio no es siem-

(66) En el caso de la concurrencia perfecta (figura 2), la curva de la demanda coincide con la de la entrada marginal y el precio coincide a la vez con el coste promedio y con el coste marginal.

(67) Loc. cit., pág. 66.

pre indicación de que el monopolista tenga un "poder", como puede apreciarse en el caso de la curva de demanda tangente a la del costo promedio; introduciendo las curvas marginales en la figura 7, tendremos que la diferencia entre costo marginal y precio existe sin beneficio y sin poder, como se ve en la figura 11. (figura n.º 35 de Mrs. Robinson). Modificando la posición de la curva de la demanda y presentándola tangente en otros puntos, podemos obtener distintos grados de discrepancia sin que el poder o el beneficio adquieran un valor positivo.

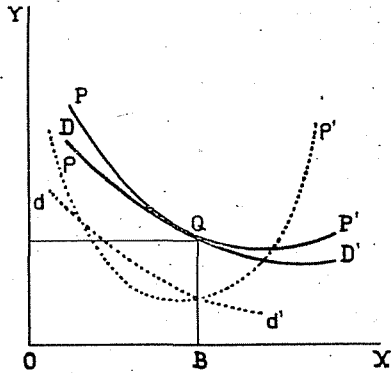


FIGURA N.º 11

25. — Se hace necesaria una discreción para aclarar aún más una distinción que antes hemos señalado (68). Buscando establecer teóricamente el monopolio puro o perfecto, corremos el riesgo de confundir la pureza o perfección con la importancia o magnitud del monopolio. Esta vez, esa distinción nos conducirá a una conclusión importante.

Ya hemos visto que también en el caso de la concurrencia su perfección o pureza no indicaba por sí misma nada sobre la importancia del caso particular que se considere. ¿Qué significado debemos atribuir a esas expresiones "pureza" o "perfección"? En la concurrencia, ella es pura cuando se da *sin mezcla de elementos monopolísticos*.

Así también, el monopolio puro o perfecto será aquel que se da *sin mezcla de elementos competitivos*. La sola enunciación de esta hipótesis nos indica que ella es irreal. En

(68) *Supra*, § 17.

efecto, con respecto a *una* mercancía monopolizada, el vendedor afrontará siempre por lo menos la competencia de los otros bienes que se disputan en el mercado el rédito del consumidor. Vale decir, no hay un bien que esté *absolutamente aislado* de la concurrencia. Lo que nos conduce a otra negación: el monopolio perfecto o puro no existe. Y aún como extremo teórico, su caracterización presenta dificultades insuperables.

Si el grado de pureza o perfección del monopolio se confundiera con su importancia o magnitud, los criterios antes indicados serán útiles en ciertos casos para apreciarlo, y en otros no. La elasticidad de la demanda, las curvas marginales y unitarias y su vinculación con aquélla, pueden ser representativas del poder monopolístico desde cierto punto de vista. Tales elementos pueden indicarnos la *tasa del beneficio*, la libertad de movimiento que el monopolista tiene dentro de ciertos límites, o la falta de esa libertad, etc. Pero en todos los casos, esas indicaciones están referidas a magnitudes determinadas y distintas de un caso a otro. Así, volviendo a la figura 3, podemos imaginar que la escala de valores que indican los ejes OX y OY es elevada o pequeña, de tal suerte que el precio BQ tanto puede ser un precio de veinte o treinta centavos, como de veinte o treinta mil pesos. La cantidad OB, lo mismo, puede consistir en algunas decenas como en algunos miles o millones y, en fin, el rectángulo del beneficio total FHQE puede representar tanto una suma pequeña como una grande de dinero.

En resumen: a) La pureza o perfección del monopolio es distinta a su magnitud o extensión; b) entendida la pureza como la ausencia de elementos competitivos, debe descartarse la hipótesis del monopolio perfecto o puro; c) si se busca establecer los criterios determinantes de la importancia del monopolio, la inelasticidad de la curva de demanda y las relaciones entre precio y costo unitario y marginal no

son por sí mismas suficiente indicación y debe recurrirse a los criterios prácticos propios de una investigación empírica.

26. — Triffin plantea correctamente el problema de las relaciones posibles entre los elementos monopolísticos y competitivos y propone un temperamento simple para caracterizar las situaciones extremas y las intermedias, basado precisamente en el grado de interdependencia de las firmas entre sí, donde utiliza, generalizándolo, un criterio expuesto por Chamberlin: Supuesta una firma  $i$  frente a las demás firmas  $j$ ; si una baja pequeña en el precio de las firmas  $j$  ( $p_j$ ), permaneciendo  $p_i$  invariable o un alza pequeña en  $p_i$  permaneciendo  $p_j$  invariable, tiene el efecto de reducir a cero las ventas de  $i$ , quiere decir que se trata de la misma mercancía y que estamos en presencia de *competencia homogénea* (equivalente a la tradicional pura competencia). La fórmula

$$\text{sería: } \frac{p_j \delta q_i}{q_i \delta p_j} = \infty$$

El otro extremo está dado cuando las ventas de  $i$  no son

$$\text{en absoluto afectadas por cualquier cambio en } j: \frac{p_j \delta q_i}{q_i \delta p_j} = 0.$$

Es el caso del *puro monopolio*.

Los casos intermedios, en los cuales el coeficiente de interdependencia toma un valor finito, los llama Triffin de *competencia heterogénea* (bienes diferentes) y corresponden a la competencia monopolística <sup>(69)</sup>.

Evidentemente, el planteamiento es, como se ha dicho, correcto, pero la imprecisión subsiste. La fórmula del monopolio puro señala la independencia o el "aislamiento" en

(69) TRIFFIN, ob. cit., cap. III, especialmente págs. 99-105.

que el monopolista se encuentra con respecto a los otros bienes y a los otros precios, es decir, no agrega nada a la hipótesis simple cuyas características habría que precisar: un caso de monopolio sin mezcla alguna de elementos competitivos. Es verdad que el propio Triffin admite que la competencia homogénea y el puro monopolio son *casos límites* (70) y que "debe reconocerse en seguida que las bases realmente requeridas para llevar a cabo el monopolio en su forma pura, son completamente fantásticas. Precisamente el puro monopolio no es ni remotamente concebible, al menos en una economía individualista. El valor del concepto no reside en que él describa lo que debe ser considerado como un caso típico, sino en que *nos sirve para aislar en su forma más pura una tendencia, más o menos activa* (b. n.), pero nunca completamente exclusiva en ninguna situación concreta" (71):

Con estas limitaciones, y al sólo efecto de establecer las fuerzas elementales que actúan en el mercado, puede aceptarse la clasificación de Triffin y su noción del monopolio puro. Pero siempre queda como una clasificación esquemática, formal, que antes que resolver los problemas concretos, los deja planteados. Del mismo modo, quedan en pie las dificultades para trazar los rasgos y características *teóricos* del vendedor aislado de toda competencia.

27. — Dentro de la misma orientación puede incluirse, en mi concepto, el criterio sustentado por K. W. Rothschild para medir el poder del monopolista (72). Utilizando una distinción de M. A. Copeland que, a su vez, se inspira en Chamberlín, considera la posición del vendedor individual dentro de un "grupo" de monopolistas competidores. Con respecto a él, pueden trazarse dos curvas de demanda: la cur-

(70) Ibid., pág. 104, nota.

(71) Ibid., pág. 133.

(72) K. W. ROTHSCHILD, *The Degree of Monopoly*, en "Economica", febrero 1942, págs. 24-39.

va de la demanda "genus" representa una fracción de la demanda total (de la demanda para todo el grupo) que corresponde a ese vendedor particular en el caso de que a sus movimientos de precio correspondan movimientos análogos de los demás competidores. En la figura 12, esta curva está representada por  $DD'$ . La demanda "species", representada por  $dd'$ , corresponde al empresario particular si se suponen fijos los precios de los demás competidores. Simplificando la demostración de Rothschild, digamos que el grado de monopolio depende de las relaciones entre  $dd'$  y  $DD'$ . Si ambas coinciden, quiere decir que al monopolista le es indiferente que los competidores modifiquen o no sus precios: sería el caso del puro monopolio. Si, en cambio,  $dd'$  es paralela al eje de las abscisas, estamos en la concurrencia perfecta. Los ángulos  $\beta$  y  $\alpha$  nos ayudan a determinar matemáticamente estas relaciones.

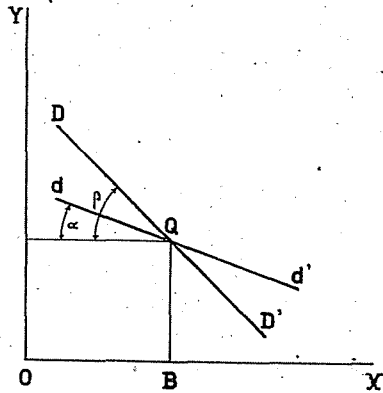


FIGURA No. 12

Comparando, en general, este criterio con el de Triffin, anotemos esta diferencia: mientras este último se coloca en el terreno de la interdependencia económica general y establece la vinculación de un producto con todos los demás que se disputan el rédito del consumidor, Rothschild sitúa su análisis dentro de un "grupo" de monopolistas competidores.

Aunque la concepción de Triffin tiene el valor de su generalidad, la de Rothschild asume, dentro de sus propios límites, una precisión más acentuada que nos conduce a una idea de monopolio puro no exenta de interés: es monopo-

lismo. Aunque la concepción de Triffin tiene el valor de su generalidad, la de Rothschild asume, dentro de sus propios límites, una precisión más acentuada que nos conduce a una idea de monopolio puro no exenta de interés: es monopo-



lista puro el vendedor que no pertenece a un "grupo", vale decir, que no tiene la competencia de sustitutos "específicos" y sí sólo la competencia general que se hacen en el mercado todos los bienes.

La misma idea de puro monopolio se encuentra en la clasificación que formulan R. L. Hall y C. J. Hitch, para quienes aquél se caracteriza por una curva de demanda negativamente inclinada, y por *no haber sustitutos próximos* el empresario presume que un cambio en su precio o en su cantidad no inducirá a los otros productores a variar los suyos (73).

28.—En resumen: el monopolio puro o perfecto, en términos absolutos, es decir, exento de toda mezcla de carácter competitivo, es irreal y, a lo sumo, sólo puede concebirse, como dice Stigler, como "un método técnico de describir una economía cerrada que contiene una sola unidad económica" (74).

La economía de tipo individualista, como ya se ha hecho notar, supone como base la concurrencia de infinidad de artículos que se disputan el rédito monetario de los consumidores. La exclusividad para vender o producir uno de esos artículos no impide la competencia, por lo menos, de todos los demás, de modo que, manteniéndonos en aquella base general, no se concibe un monopolio absolutamente puro. Ahora bien; un artículo puede tener o no sustitutos próximos. Si los tiene, ello significa que él se encuentra vinculado a dichos sustitutos por una relación de competencia especial, aparte de la competencia general que le hacen los demás bienes; el vendedor de ese artículo pertenece a un "grupo" y su libertad de determinación está limitada y condi-

(73) R. L. HALL and C. J. HITCH, *Price Theory and Business Behaviour*, en "Oxford Economic Papers", n.º. 2, mayo 1939, pág. 12.

(74) STIGLER, loc. cit., pág. 1, nota 2.

cionada por la conducta de los demás integrantes del grupo. Si el artículo no tiene sustitutos próximos la libertad de movimiento sólo está limitada por las condiciones generales del mercado entre las cuales tanto puede incluirse el nivel de los otros precios, como el gusto y necesidades de los consumidores, sus réditos monetarios, etc., todas implícitamente reflejadas en la hipótesis de una curva "dada" de demanda para el producto en cuestión. Con este alcance relativo, puede decirse que el vendedor es un monopolista puro o perfecto.

La teoría tradicional no aparece quebrantada por los análisis examinados. De ellos resulta que el "grado" de monopolio se mide por el grado de aislamiento o interdependencia del vendedor con respecto a los sustitutos. Y ya hemos tenido oportunidad de ver el importante papel que en la teoría tradicional tiene la llamada ley de sustitución <sup>(75)</sup>. La existencia de sustitutos y la relación de sus precios con los del vendedor monopolista determinaba la conformación de su curva de demanda; cuanto más aislado se encontraba de sustitutos, tanto más libre era de seguir su propia política de precios.

Por lo demás, la teoría tradicional no se preocupó de buscar o definir la hipótesis del monopolio perfecto en el sentido considerado hasta aquí. Cuando ella nos hablaba de perfecto monopolio se refería a la forma en que el monopolista persigue su política de precios y a su ubicación en el punto de máxima conveniencia. Si se sitúa en él, el monopolista es perfecto. Y en tal caso, perfección del monopolio y punto de equilibrio resultaban una sola y misma cosa.

(continuará)

BENJAMÍN CORNEJO

(75) *Supra*, § 11.