



ARTÍCULOS

La competencia imperfecta y la teoría tradicional (4° y 5° parte)

Benjamin Cornejo

Revista de Economía y Estadística, Vol. 7, No 1 - 2 (1945): 1° y 2° Trimestre, pp. 3-51.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/4812>



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

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

Cómo citar este documento:

Cornejo, B.(1945) La competencia imperfecta y la teoría tradicional (4° y 5° parte). *Revista de Economía y Estadística*. Primer Época, Vol. 7, No 1 - 2: 1° y 2° Trimestre, pp. 3-51.

Disponible en: <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/4812>

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>

LA COMPETENCIA IMPERFECTA Y LA TEORIA TRADICIONAL

IV

SUMARIO: 29. La diferenciación como base de la teoría de la competencia monopolística. — 30. Los casos del mercado. La competencia en grupo numeroso. — 31. El equilibrio individual. Las curvas marginales. — 32. Teoría del monopolio y teoría de la competencia monopolística. — 33. El equilibrio de la industria. — 34. El equilibrio por la modificación del producto.

29. — Nuestro análisis se ha dirigido, hasta aquí, a precisar en lo posible los conceptos básicos de concurrencia y monopolio, cuya comprensión es indispensable para enfrentarse con lo que constituye el núcleo mismo de la teoría de la competencia imperfecta o monopolística.

Hemos visto que la base *de hecho* de la nueva teoría es la *diferenciación* del producto. Este criterio de la diferenciación tiene el significado especial de presentarnos el mercado como integrado por vendedores que venden, cada uno, su propio producto, diferente, en cualquier medida, del que venden los demás, vale decir, en la generalidad de los casos los vendedores están actuando con alguna dosis de monopolio. Esta hipótesis vendría a sustituir a la hipótesis tradicional de la libre concurrencia —vendedores numerosos del mismo producto— que se consideraba correspondía a lo

que ocurre para la gran mayoría de los artículos, siendo el monopolio más bien una hipótesis de excepción ⁽⁷⁶⁾.

La competencia entre vendedores de productos diferenciados, o sea, que son en alguna medida diferentes, constituye la materia con que trabaja la nueva teoría, y la situación que Mrs. Robinson y Chamberlin han denominado competencia imperfecta y competencia monopolística, respectivamente. Ya vimos que la afirmación de que ambas son la misma cosa es asunto controvertido ⁽⁷⁷⁾. Cualquiera sea la solución que se dé a la controversia, el argumento de este ensayo no requiere establecer la distinción. Bástenos reflexionar que ya se trate de imperfecciones del mercado, ya de particularidades del producto o modalidades de su venta, nos vemos conducidos a la conclusión de que, cualquiera sea la causa, el producto de cada vendedor es o resulta diferente al de sus rivales, lo que determina preferencias de los compradores y permite la vigencia de precios diferentes ⁽⁷⁸⁾.

(76) Nos remitimos aquí a las generalidades dadas en el cap. I.

(77) § 14, nota 38; véase la interesante comparación que hace TRIFFIN —op. cit. págs. 38-41— de los presupuestos de hecho en que se apoyan Mrs. ROBINSON y CHAMBERLIN. Sobre este punto, además de los trabajos que, entre otros, se citaron en la nota n.º 38, deben mencionarse muy especialmente los siguientes: CHAMBERLIN, *Monopolistic or Imperfect Competition?*, "The Quarterly Journal of Economics", agosto 1937, págs. 557-580; N. KALDOR, *Professor Chamberlin on Monopolistic and Imperfect Competition*, en la misma Revista, mayo 1938, págs. 513-529 y *Reply* de Chamberlin en el mismo número, págs. 530-538. Nuestras ideas están más próximas a las de KALDOR, quien ingeniosamente dice: "... el profesor CHAMBERLIN ha caído víctima de la tendencia general entre los productores en un mercado imperfectamente competitivo —tendencia que él describe tan convincentemente— y está tratando de diferenciar su producto en excesivo grado" (pág. 525).

(78) Según CHAMBERLIN —op. cit., pág. 67, nota— la situación de competencia monopolística puede también presentarse con un precio único. Establecido ese precio, las preferencias de los compradores hacia uno u otro vendedor están determinadas por la diferenciación del producto.

30. — Conviene, antes de seguir adelante, recordar los casos que teóricamente pueden presentarse en el mercado de los productos —y que, en general, corresponden a los hechos reales— utilizando para ello los principales términos de la clasificación de Fritz Machlup que antes hemos citado (79), aunque no estrictamente el criterio en que se basa.

a) Si el vendedor está solo porque su producto no tiene sustitutos específicos decimos que tiene un *monopolio*. b) Si esta situación es compartida con otro que vende el mismo producto, el caso es de *duopolio*. c) Si los vendedores son varios, pero no muchos, de modo que el aporte de cada uno influye en el total y en la conducta de los demás, estamos en la situación de *oligopolio*. d) Si los vendedores son muchos de manera que el aporte de cada uno es insignificante en el total, decimos que se trata de la *pura competencia*. En todos estos casos, estamos refiriéndonos al *mismo* producto "standardizado".

Introducido el criterio de la diferenciación, o sea, de productos que siendo entre sí diferentes, no importa cuán grande o pequeña sea la diferencia, son entre sí sustitutos específicos, los casos b, c y d se transforman en casos de *competencia monopolística* la cual, especialmente en la concepción de Chamberlin, debe ser estudiada en dos hipótesis: e) *grupo pequeño*; f) *grupo numeroso*.

El grupo pequeño corresponde al duopolio y al oligopolio, con la particularidad de que aquí el producto de cada vendedor es diferente al de los demás vendedores del grupo. El grupo numeroso es correspondiente al de la pura competencia, con igual particularidad de la diferenciación del producto (80).

(79) *Supra*, cap. II, § 17.

(80) Estos son los casos estudiados por CHAMBERLIN. Las varias clasificaciones que se formulan tomando en cuenta la competencia monopolística, son similares, y en general, presentan a esos casos como

Hemos estudiado hasta ahora los casos que se consideran extremos, el monopolio y la libre competencia. Los restantes, como a simple vista se advierte, son casos intermedios donde se combinan, de diverso modo, las características de la concurrencia y las del monopolio, esencialmente el criterio del número y de la diferenciación o indiferenciación del producto. Un rápido examen de la clasificación nos muestra su sencillo mecanismo. Prescindiendo del monopolio, las demás hipótesis son todas de competencia. En unos casos (b, c y d) se trata de la competencia dentro de un grupo de pocos o numerosos vendedores de productos homogéneos, indiferenciados. En otros (e y f), dentro de un grupo pequeño o numeroso de vendedores de productos diferentes pero sustitutos próximos unos de otros.

Podemos preguntarnos, ante esta clasificación de los mercados, cuáles eran los casos considerados por la teoría tradicional. Esta trabajó, como se sabe, especialmente con las hipótesis extremas de pura concurrencia y monopolio, pero las consideró como tales, es decir, como extremas, y admitió, a veces expresamente, tácitamente otras veces, que la realidad está integrada por casos intermedios ⁽⁸¹⁾, aunque no se ocupara de analizar estos últimos, con excepción de Cournot que prestó especial atención al duopolio. Y debe hacerse notar que él estableció que el *límite* de la concurrencia ilimitada se alcanza cuando la producción de cada vendedor es tan insignificante en el total que puede suprimirse sin que sobrevenga una alteración apreciable en el precio de la mercancía ⁽⁸²⁾. O sea, que antes de llegar a ese límite caben

representativos. Véase las citadas *supra* § 17 y la de R. L. HALL and C. J. HITCH, *Price Theory and Business Behaviour*, en "Oxford Economic Papers", n.º. 2, mayo 1939, pág. 12.

(81) *Supra*, § 6.

(82) COURNOT, *Ricerche intorno ai principii matematici della teorica delle ricchezze*, trad. italiana de la Biblioteca dell' Economista, 3ª. serie, vol. II, pág. 123.

las hipótesis que en las modernas clasificaciones se denominan de oligopolio. Puede admitirse, pues, sin violencia alguna en la interpretación, que en Cournot se encuentran todos los casos de competencia entre productos indiferenciados. Cuando el producto es diferente, la teoría tradicional sólo consideró el caso de monopolio. Pero, de cualquier manera, debemos concluir que ella no atribuyó importancia teórica sino a las dos referidas hipótesis extremas.

De las dos, sin embargo, y como ya sabemos, solamente una, la de concurrencia pura, constituye para los viejos economistas la hipótesis *general* aplicable a la gran mayoría de los artículos y válida, por tanto, para edificar sobre ella una teoría *general* del valor y de los precios.

Para los nuevos teóricos, como se ha dicho, la hipótesis general es la de competencia monopolística en el grupo numeroso, que sólo se distingue de la anterior en que los muchos vendedores venden, cada uno, un producto diferente al de sus competidores. Pero aquí, como en la tradicional pura competencia, se supone que los vendedores son tan numerosos que la producción de cada uno es insignificante en el total.

Comparando uno y otro extremo, encontramos que la única novedad de la hipótesis moderna reside en la diferenciación. La teoría tradicional del monopolio está basada en ese elemento; ningún vendedor es monopolista si su producto no es diferente a cualquier otro que se vende en el mercado ⁽⁸³⁾. Sin embargo, conviene hacer notar que el concepto tiene distintos alcances en la teoría tradicional y en la moderna. Cuando antes se aludía a la diferenciación, ella estaba comúnmente referida a mercancías distintas, correspondientes a especies distintas de satisfacciones. Así, en el ya clásico ejemplo del propietario de una fuente de agua

(83) *Supra*, § 15.

mineral propuesto por Cournot, se supone que sus propiedades medicinales no son poseídas por ninguna otra agua mineral. El concepto moderno, en cambio, atañe a productos que, aunque son "diferentes", son capaces de satisfacer la misma necesidad, es decir, corresponden a la misma especie de satisfacción. En el citado ejemplo, y aplicando este criterio, tendríamos que son diferentes las aguas minerales de varias fuentes aunque tengan la misma ó parecida composición química y estén destinadas a curar los mismos males. Serán diferentes por la reputación de la marca, las tradiciones de familia en los consumidores, la influencia de la propaganda y por cualquier motivo que determine alguna preferencia de los compradores. Cada marca de agua mineral tendrá una clientela que, *coeteris paribus*, la prefiere a las otras. La diferenciación, con este alcance, sólo fué tenida en cuenta tradicionalmente con respecto a la competencia de sustitutos que debía afrontar el monopolista, como un límite u obstáculo a su política de precios. Mas no se concebía que la "industria" estuviera integrada por una multitud de productos que, valga la expresión, siendo los mismos, son diferentes; por ser los mismos son sustitutos próximos unos de otros; por ser diferentes tiene cada uno un grupo substancial de compradores y el precio único no es condición esencial del equilibrio.

Dado el carácter general de este ensayo, prescindiremos del estudio de la competencia dentro de los grupos pequeños, y fijaremos nuestra atención en el grupo numeroso que, en nuestro concepto, es el verdaderamente representativo en la teoría de la competencia monopolística. Hacemos notar que la expresión pertenece a Chamberlin y que aunque Mrs. Robinson no clasifica las varias hipótesis, su investigación corresponde substancialmente a la que efectúa el economista norteamericano para el mencionado grupo numeroso.

31. — Ya hemos visto que una de las particularidades de las nuevas teorías reside en el hecho de que el estudio se fija en la conducta y la suerte de la firma, estudio éste que en la teoría tradicional correspondía únicamente al caso del monopolio.

El primer problema, pues, es el de considerar cuál es el punto de equilibrio de una firma o empresa individual, dadas sus curvas de demanda y costo.

El punto de partida de esta investigación, y aún de toda la teoría, no es otro que el viejo y calumniado principio hedónico; como dice Mrs. Robinson, "es la hipótesis de que todo individuo, en su vida económica, nunca emprenderá una acción que agregue más a sus pérdidas que a sus ganancias, y siempre emprenderá una acción que agregue más a sus ganancias que a sus pérdidas, lo que hace posible el análisis del valor. Y es a esta presunción que está subordinado el artificio de trazar curvas marginales. Con ladrillos de tan simple modelo se edifica la total estructura del análisis" (84). La nueva teoría, pues, comienza utilizando un principio formulado por los viejos economistas que, a pesar de todos los ataques —generalmente extracientíficos— de que ha sido víctima, continúa siendo una pieza indispensable en toda construcción teórica sobre el valor o los precios.

¿Qué se entiende por equilibrio individual de una firma o empresa? La posición de equilibrio es aquélla en la cual la empresa alcanza su posición más ventajosa, dadas sus curvas de costo y demanda. Utilizando los principios generales, podemos decir que el vendedor, frente a los precios posibles indicados en los distintos puntos de su curva de demanda y a los costos que debe afrontar para producir las diferentes cantidades correspondientes a aquellos precios, busca encontrar la combinación que represente la máxima entrada neta.

Ya hemos visto algunas generalidades sobre las curvas

(84) ROBINSON, pág. 6.

marginales (85), pero conviene detenerse algo más en este asunto,

Como la curva de demanda —no siendo el caso de la competencia pura— es descendente, vender una unidad más, partiendo de cualquier punto de la curva, significa agregar algo a las entradas. Pero como cada aumento en la cantidad

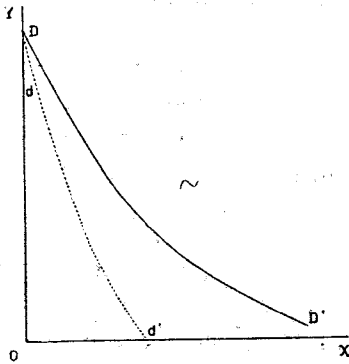


FIGURA N.º 13

significa un menor precio para *todas* las unidades vendidas, la entrada *que se agrega* no está representada por la curva de la demanda sino por otra curva que, partiendo del mismo punto inicial, desciende por debajo de la primera y nos va indicando la entrada que se agrega por cada unidad más que se vende. Esta es la curva

de la entrada o rédito marginal. (Habrá un punto, por no ser la demanda indefinida, en que al menor precio la cantidad demandada aumente en tan pequeña medida que el producto total de la venta disminuya y en que, por tanto, ya no se agregue nada a la entrada, sino al revés, ella disminuya).

En la figura 13 la curva de la demanda es DD' y puede también llamarse de la entrada o rédito promedio, pues cada punto de ella nos indica el precio promedio o unitario. La curva d d' es la curva de la entrada o rédito marginal.

Lo mismo ocurre con las curvas del costo. El costo unitario de una firma, dados sus recursos, instalaciones y técnica, baja al comienzo porque el costo representado por las instalaciones se distribuye en un número mayor de unida-

(85) *Supra*, § 24.

des, hasta un punto en que comienza a subir por haberse alcanzado la producción óptima compatible con aquéllas. Pero el costo *que se agrega*, no está representado por esa curva ya que, colocándonos en la parte descendente, cada punto de ella es un promedio y al bajar el costo para una unidad más, baja para todas. Aumentando, pues, la producción, lo que se agrega al costo debe ser representado por una curva que partiendo inicialmente, en la primera unidad producida, junto con la del costo unitario, descienda por debajo de ella. Es la curva del costo marginal. En la figura 14, $P P'$ es la curva del costo promedio o unitario y $p p'$ la del costo agregado o marginal. La curva $p p'$, como antes se vió, debe necesariamente interceptar a $P P'$ en su punto más bajo,

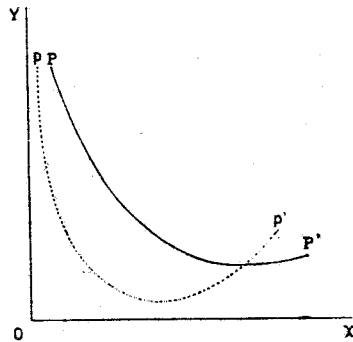


FIGURA N.º 14

pues cuando el costo agregado por una unidad más es superior a lo que en promedio costaban las unidades anteriores, el promedio general debe subir también y únicamente en ese punto.

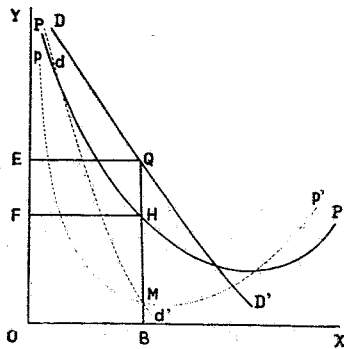


FIGURA N.º 15

Si suponemos que las curvas de demanda y costo de las figuras 13 y 14 son las de una empresa individual cualquiera y las superponemos para obtener la representación conjunta de la situación de esa firma, tenemos la figura 15 (simple variante de la

figura 10), donde es fácil advertir cuál será la cantidad, y por consiguiente el precio, que representará la máxima conveniencia del vendedor. Puede advertirse asimismo que es la tradicional representación de la situación del monopolista que antes hemos presentado en la figura 3, donde prescindíamos de las curvas marginales.

El precio B Q y la cantidad O B señalan el equilibrio de la firma. En efecto, producir una cantidad menor que O B, significaría colocarse antes del punto M, de intersección de las curvas marginales, y antes de ese punto, como puede verse, cada unidad menos que se produzca significa que el vendedor "pierde más en rédito que lo que salva en costo", como dice Mrs. Robinson; en el punto M la última unidad producida o marginal agrega una entrada y un costo iguales; una cantidad mayor que O B significaría agregar en cada nueva unidad un costo superior a la entrada.

No cabe duda, en consecuencia, que el vendedor no tiene interés en apartarse de ese punto, ya que si procede como perfecto hedonista, "nunca emprenderá una acción que agregue más a sus pérdidas que a sus ganancias y siempre emprenderá una acción que agregue más a sus ganancias que a sus pérdidas".

Mrs. Robinson usa preferentemente la técnica marginalista, en tanto que Chamberlin utiliza más las curvas de entrada y costo promedios. Como las curvas marginales derivan de estas últimas, ambos procedimientos conducen a iguales resultados. La curva de la entrada promedio (o de la demanda) y la del costo promedio son siempre útiles, sin embargo, para establecer si el vendedor hace o no beneficios extra-normales. En ese sentido, hagamos notar desde ya que la intersección de las curvas marginales no siempre coincide con la existencia de beneficios extra-normales. No coincide en el caso de la competencia perfecta (figura 2) ni cuando

la curva de la demanda es tangente a la curva del costo unitario (figura 11), siendo que en ambos casos la cantidad se ha determinado en el punto de intersección de las curvas marginales.

El equilibrio de la firma, en consecuencia, se define por la igualdad del costo marginal y de la entrada marginal, igualdad que indica el provecho máximo compatible con las curvas del costo promedio y de la demanda. Si quisiéramos definir este equilibrio con referencia a esta última clase de curvas, como es preferentemente el método de Chamberlin, podemos decir que se verifica en aquel precio y en aquella cantidad que, dadas las curvas de demanda y de costo unitario, proporcionan el beneficio máximo. Este procedimiento, que define el equilibrio individual por el beneficio, sigue siendo válido aún el caso antes citado de que no haya beneficios anormales; en tal caso, el beneficio máximo de la firma es el beneficio normal incluido en el costo unitario ⁽⁸⁶⁾.

32. — El equilibrio individual, en substancia, nos ha hecho regresar a la vieja teoría del monopolio, con el aporte, valioso para el análisis abstracto, de un refinamiento en la técnica, especialmente en el juego de las curvas marginales, y una hipótesis, revolucionaria con respecto a la casi totalidad de los viejos economistas, de un monopolista que no hace beneficios más altos que los normales, como es el caso de la curva de demanda tangente a la curva del costo unitario.

La diferenciación del producto, por otra parte, extiende considerablemente el número de casos reales en los cuales es aplicable la teoría del monopolio. Cabe, pues, preguntarse con Chamberlin si el orden económico puede con-

(86) Eludimos la cuestión planteada por CHAMBERLIN en su artículo ya citado, *Monopolistic or Imperfect Competition?*, "Quarterly Journal of Economics", agosto 1937, págs. 557-580, sobre la insuficiencia y necesidad de las curvas marginales.

cebirse como perfectamente monopolístico (en el sentido de estar integrado por una multitud de vendedores de productos diferentes) y si, siendo así, no es suficiente para explicarlo la teoría del monopolio ⁽⁸⁷⁾. La primera cuestión es resuelta por aquél afirmativamente, luego de rebatir hábilmente las objeciones que pudieran formularse. La segunda es también contestada de modo afirmativo aunque con menos firmeza: "En resumen: donde quiera que los productos sean diferenciados, la teoría del monopolio *parece* adecuada para describir sus precios. La competencia no se elimina de la explicación; ella es tenida plenamente en cuenta por el reconocimiento de que los sustitutos afectan la elasticidad de la demanda del producto de cada monopolista" ⁽⁸⁸⁾.

Pero la teoría del monopolio no es suficiente, según Chamberlin, bien que ella sirva como un punto de partida, y sea útil en los casos en que los sustitutos sean remotos, en los cuales es posible tomar como *dadas* la condiciones de demanda y oferta de las otras firmas; en tales casos puede ser bastante el estudio del equilibrio individual. Cuando los sustitutos son próximos, lo que es característico del mercado imperfecto, entran más directamente en juego las acciones y reacciones de las demás firmas integrantes del grupo. "La competencia monopolística, entonces, concierne no solamente al problema de un equilibrio *individual* (teoría ordinaria del monopolio) sino también al equilibrio del *grupo* (el ajuste de las fuerzas económicas dentro de un grupo de monopolistas en competencia, mirados ordinariamente como un mero grupo de competidores). En esto ella difiere tanto de la teoría de la competencia como de la teoría del monopolio" ⁽⁸⁹⁾.

Pero aún considerando únicamente el equilibrio indi-

(87) CHAMBERLIN, págs. 65 y sigtes.

(88) Ibid., pág. 68.

(89) Ibid., pág. 69.

vidual, éste, en la hipótesis de competencia monopolística contiene elementos ausentes en la vieja teoría del monopolio y en la del vendedor individual en competencia perfecta. En la competencia monopolística, las ventas de cada vendedor dependen de tres factores, precios, naturaleza del producto y gastos de publicidad, que no se presentan en la pura competencia donde cada uno vende al precio *dado*, el *mismo* producto (por lo que la publicidad sería inútil). Aquélla además, extiende la teoría del monopolio incluyendo el ajuste del producto tanto como el del precio ⁽⁹⁰⁾.

Pero la innovación fundamental viene a ser la determinación del equilibrio del "grupo" o de la "industria" integrada por "monopolistas en competencia" entre sí. Aunque Mrs. Robinson no puntualiza como Chamberlin esta caracterización de la nueva teoría, lo que se traducirá además en cierta variante de la representación gráfica, es evidente que el problema que ella afronta es substancialmente el mismo, como se verá en las modalidades que presenta el equilibrio de la industria en ambos autores.

33. — Entrando en esta materia, Chamberlin elimina las particularidades de la diferenciación y de la curva del costo, para proceder con "la presuposición heroica de que tanto la curva de la demanda como la de la oferta para todos los "productos" son uniformes a través del grupo" relegando para después el tomar en consideración esas particularidades ⁽⁹¹⁾.

Siendo numerosos los vendedores, "todo ajuste de precio o producto por un productor singular desparrama su influencia sobre tan muchos de sus competidores que el impacto sentido por cada uno es despreciable y no lo conduce a

(90) Ibid., págs. 71 y sigtes.

(91) Ibid., pág. 82.

ningún reajuste de su propia situación" (92). Como se ve, aquí nos encontramos con un elemento conocido, propio de la pura concurrencia: el aporte de un productor singular es tan insignificante en el total que su acción carece de influencia sobre la situación del mercado.

Para que el equilibrio individual tuviera lugar, según vimos, era necesario y suficiente que el costo marginal fuera

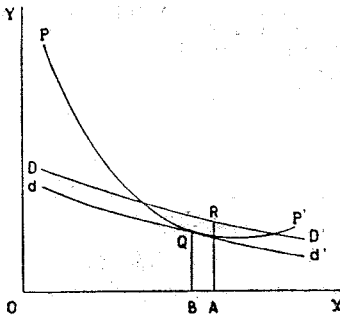


FIGURA N^o. 16

igual al rédito marginal o que, lo que es lo mismo, se diera aquella combinación de precio (o rédito promedio), costo promedio o unitario y cantidad que proporciona al vendedor la máxima ganancia posible. Para que el equilibrio de la industria se verifique es menester una nueva condición: la igualdad del precio y del

costo unitario, es decir, la eliminación de todo beneficio extra-normal (93). Anotamos aquí un nuevo elemento conocido por nosotros como inherente a la situación de pura competencia: la anulación del beneficio en la posición de equilibrio.

Chamberlin emprende dos caminos distintos, que corresponden a dos hipótesis que no son exactamente iguales, para describir el proceso que conduce al equilibrio del grupo o industria.

Para emprender cualquiera de ellos debemos partir del supuesto de que cada competidor monopolista, dadas las curvas de demanda y costo, se ha situado en una posición de equilibrio que representa el máximo provecho. En la figura 16 (correspondiente a la figura 12 de Chamberlin, aunque

(92) Ibid, pág. 83.

(93) CHAMBERLIN y ROBINSON, *passim*.

un poco simplificada), las curvas P P' y D D' son las conocidas de costo unitario y demanda. Cada vendedor vende al precio A R la cantidad O A, la combinación más ventajosa de acuerdo a lo que ya conocemos. "Sin embargo, el extra-beneficio atraerá nuevos competidores hacia el campo con un cambio resultante en las curvas de demanda y posiblemente en las de costo. La curva de demanda para el "producto" de cada vendedor se moverá hacia la izquierda, desde que las compras totales se distribuirán ahora entre un número más grande de vendedores" (94). El beneficio irá disminuyendo y el equilibrio se alcanzará cuando desaparezca totalmente, es decir, cuando la curva de demanda sea d' d' (tangente a la curva del costo), el precio B Q y la cantidad O B. El razonamiento, que puede efectuarse a la inversa en el supuesto de que el precio fuera inferior al costo (en tal caso algunas firmas abandonarían el campo), está basado en la entrada y salida de firmas del grupo, según que se obtengan beneficios o se sufran pérdidas, hasta que se alcance el número correspondiente al equilibrio. Este razonamiento es el que utiliza Mrs. Robinson: "Se dice que una industria está en completo equilibrio cuando no hay tendencia a que el número de firmas se altere. En él, los provechos ganados por las firmas son entonces normales" (95).

Pero en este caso, según Chamberlin, el número de firmas era "indebidamente pequeño" y cabe analizar el proceso de la eliminación del beneficio suponiendo "que el número de firmas sea el correspondiente al equilibrio y que permanece invariable mientras se corrige un precio predominante más alto que el de equilibrio" (96).

(94) CHAMBERLIN, págs. 83-84.

(95) ROBINSON, pág. 93.

(96) CHAMBERLIN, pág. 90.

La curva DD' de la figura 17 (figura n.º. 14 de Chamberlin) representa la demanda de cada vendedor en el supuesto de que a un movimiento de su precio corresponden movimientos similares de los demás competidores del grupo. Dada esa curva y la del costo, el precio de equilibrio es BQ que proporciona el beneficio máximo indicado por el rectángulo $FHQE$, vendiéndose la cantidad OB . Ese precio es el de equilibrio individual.

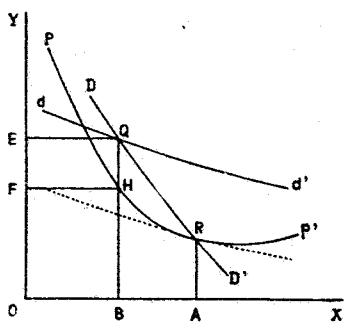


FIGURA N.º. 17

La curva d' señala la demanda del vendedor si a sus movimientos de precio *no* correspondieran movimientos análogos de los demás competidores. "Evidentemente, los beneficios pueden ser acrecentados por cualquier vendedor individual moviéndose hacia la derecha a lo largo de

d' ; y él puede hacer esto sin temor de que finalmente se reduzcan sus ganancias por haberse forzado a los otros a seguirlo porque sus competidores son tan numerosos que el mercado de cada uno de ellos es imperceptiblemente afectado por su movimiento" (97). Ya nos hemos encontrado con estas dos clases de curvas —"genus" y "species"— a propósito del criterio de W. Rothschild para medir el poder del monopolista (98).

A esta altura se abre el interrogante relativo a cuál de las curvas es la que debe tenerse en cuenta como expresión de la "realidad". O si parece demasiado fuerte el término,

(97) CHAMBERLIN, pág. 91. Hacemos notar que el precio BQ es el de máximo beneficio si la curva es DD' , mas no si es dd' , en cuyo caso se situará más abajo.

(98) *Supra*, § 27.

cuál es la curva que, en la hipótesis, señala el movimiento virtual de los precios y de las cantidades. (Decimos "virtual" porque las curvas de demanda, en la economía estática, indican, no las cantidades reales que en un tiempo dado se han vendido a los diferentes precios, sino solamente, siendo curvas "instantáneas", indican las cantidades que en un *instante* dado se *venderían* a los distintos precios).

Según Chamberlin, el vendedor "cree" que se deslizará por la curva d d' . Pero, como los demás vendedores se hacen el mismo razonamiento, todos seguirán idéntica política y caerán fatalmente en la curva D D' . La baja de precios seguirá hasta el punto R en que el precio coincide con el costo de producción. La curva "psicológica" por su parte se ha deslizado hacia abajo y está representada en su nueva posición por la línea de puntos. Como se ve, ningún movimiento nuevo es posible ya que d d' en todos sus puntos, salvo R , está por debajo de la curva del costo. Esta hipótesis puede también combinarse con la primera de entrada y salida de firmas.

34. — En los dos casos se ha sobreentendido que cada vendedor no modifica su producto y que la política competitiva se ha conducido maniobrando con el precio; y lo mismo se ha procedido con respecto al equilibrio individual. Pero la teoría de la competencia monopolística, para Chamberlin, comprende tanto el ajuste del precio, como el del producto, según vimos. Podemos, pues, hacer el análisis suponiendo que por cualquier razón el precio es fijo —lo que ocurre frecuentemente en el mercado— y que el vendedor, buscando su posición de máxima conveniencia, sólo tiene alternativas en cuanto a la "variedad" más ventajosa del producto.

Si se trata del equilibrio individual, como a cada variedad del producto corresponden curvas de costo y demanda

diferentes, el vendedor se sitúa en aquella que, teniendo en cuenta tales demanda y costo, representa la máxima entrada neta ⁽⁹⁹⁾.

El equilibrio de la industria se describe; a su vez, utilizando la conocida hipótesis de la "simetría" que en este caso significa que todas las firmas tienen exactamente las mismas alternativas de variación del producto, y que precio, costo y demanda son también similares. En este caso, el equilibrio se alcanza por los dos caminos que ya hemos recorrido, cuando considerábamos como variable el precio. Si el número de firmas es "indebidamente pequeño" (aún siendo numeroso) por no ser el correspondiente al equilibrio de la industria o grupo, la entrada de nuevas firmas disminuye la demanda de cada uno hasta que el extra-provecho, que estimuló esa entrada, queda anulado. Si el número es el correspondiente al equilibrio pero las firmas obtienen ganancias superiores a las normales, se supone que las firmas proceden en forma equivalente a la que adoptaban cuando rebajaban el precio en la creencia de que las demás firmas mantendrían los suyos. Como aquí el precio es fijo, hay que suponer que cada firma resuelve modificar su producto a fin de aumentar sus ganancias en la creencia de que las demás firmas no harán lo mismo. Pero como todas las firmas son inducidas por la perspectiva de ganancias a mejorar el producto, ocurre que el costo aumenta y la demanda también aumenta pero en menor proporción, de modo que las esperanzas se verán defraudadas al disminuir las ganancias. El equilibrio se alcanzará, como es natural, cuando el precio sea igual al costo. Omitimos, por no asignarle mayor significación, la representación gráfica que Chamberlin da de este proceso ⁽¹⁰⁰⁾.

(99) CHAMBERLIN, págs. 78-80.

(100) *Ibid*, págs. 94-97.

V.

SUMARIO: 35. Primeras comparaciones. — 36. Los métodos abstractos, la eliminación del beneficio y el punto de equilibrio. — 37. Las curvas subjetivas. Introducción de elementos dinámicos. — 38. La variación del producto. — 39. La representación del equilibrio. — 40. Teoría y realidad económica. — 41. La competencia y el monopolio como "fuerzas" elementales. Los métodos de estudio. — 42. La universalización de la competencia y el "laissez-faire".

35. — Hemos resumido lo que, a nuestro parecer, constituye la substancia de la teoría de la competencia monopolística o imperfecta, al menos en los aspectos generales que hacen a la materia que deliberadamente se trata en este ensayo. Prescindiremos, pues, de las múltiples derivaciones e implicancias que el asunto tiene, algunos tan interesantes como los relativos a los costos de venta, a las variaciones de los costos o a la competencia de las firmas en la compra de factores productivos.

Correspondé, en primer término, comparar la pura competencia y la competencia monopolística, que vienen a ser la "encarnación" del caso general de los mercados para la teoría tradicional y para la nueva, respectivamente.

Los elementos comunes a ambas hipótesis son los más significativos. Una y otra toman como base la existencia de

numerosos vendedores que se hacen entre sí una competencia estrecha. La porción o aporte de cada vendedor es insignificante en el total. El precio de equilibrio de la industria elimina todo beneficio extra-normal, tanto en la competencia monopolística como en la perfecta. Pero, mientras la competencia perfecta supone que los productos de todos los vendedores son homogéneos, la monopolística establece que son diferentes. Es sobre todo este elemento de hecho lo que distingue una y otra situación. Y carecería de toda relevancia si no fuera que nos conduce a dos consecuencias importantes: a) La diferenciación del producto permite (sin que ello sea estrictamente necesario) la vigencia de precios diferentes; b) "el precio es inevitablemente más alto y la escala de producción inevitablemente más pequeña bajo competencia monopolística que bajo pura competencia" (101).

Interesa destacar particularmente que de acuerdo a las demostraciones que se han dado, la fuerza de la competencia— sea ella perfecta o monopolística— conduce los precios hacia el costo de producción.

Corresponde insistir aquí sobre un punto que ya hemos tocado al comienzo (102). Los economistas de la competencia monopolística atribuyen a la concurrencia considerada por la teoría tradicional una perfección que no tenía. Son ellos mismos quienes han ahondado el análisis precisando las características teóricas de la competencia perfecta para compararla con la imperfecta o monopolística. Tal cosa ocurre, por ejemplo, con la diferenciación del producto. Bien dice Vernon A. Mund a este respecto: "Esta limitación de la *pura competencia* a los casos en que los bienes son "perfectamente homogéneos" es tan estrecha que casi todos los precios se vuelven en algún grado monopolísticos por mera de-

(101) CHAMBERLIN, pág. 88.

(102) *Supra*, cap. I, § 6 y 8.

finición..." "Tal exigencia excluye de la posibilidad de "pura" competencia a la mayoría, si no a todos, los productos naturales tales como los granos, fibras, minerales y animales, lo mismo que muchos productos semielaborados como cueros, sebos, quesos, melazas, etc." (103).

Los viejos economistas no han pensado, sin duda, que, en lo que hace a los productos de una industria (que se supone actúa en libre competencia), ellos fueran absolutamente indiferenciados u homogéneos. El razonamiento podía conducirse válidamente mientras una pequeña diferencia en las mercancías de los distintos productores no determinara preferencias hacia uno u otros de parte de los compradores. Estaba colocada en primer término, antes que la "indiferencia" del producto, la "indiferencia" de los consumidores. Esta última se traducía, naturalmente, en la unidad del precio.

Chamberlin, según vimos, admite que el precio único es compatible con la competencia monopolística. Cuando se da este caso, tendríamos que la similitud entre ella y la pura competencia se acentúa: a los rasgos comunes a las dos hipótesis se agregaría, en las consecuencias, la unidad del precio y sólo permanecería como elemento distintivo la diferenciación del producto determinante de un precio más alto y una escala de producción más baja en la competencia monopolística, debido a que las preferencias de grupos de compradores con respecto a ciertos productos, a igualdad de precio, excluye la curva de demanda perfectamente elástica propia de la competencia perfecta.

En otros casos puede ocurrir que a un precio único y a una diferencia del producto corresponda una indiferencia de los compradores. Es lo que ocurre con cierta frecuencia en el mercado de productos de bajo precio donde el grupo subs-

(103) VERNON A. MUND, *Monopolistic Competition Theory and Public Price Policy*, en "The American Economic Review", diciembre 1942, pág. 735.

tancial de compradores (no todos) procede con absoluta indiferencia sobre la marca. Puede servir de ejemplo típico el de las cerillas. Aunque debe advertirse que en producciones de este género los vendedores no son tan numerosos como para que el aporte de cada uno sea insignificante en el total.

Estas observaciones bastan para poner de manifiesto, por ahora, que la diferencia entre las dos hipótesis sólo puede establecerse mientras tomemos una de ellas, la de concurrencia, en toda su pureza, es decir, en un caso extremo o límite que, más que una representación de la realidad, ha sido, en los estudios tradicionales, un instrumento o método de análisis.

Por otra parte, y desde el punto de vista del *equilibrio individual*, la nueva teoría se nos presenta como una extensión o universalización del monopolio. En este aspecto, se trata del mismo método tradicional: curvas *dadas* de demanda y costo y búsqueda de la posición de máxima ventaja, donde se supone que el monopolista actúa con perfecto conocimiento de esas curvas. Aún suponiendo que la única posición de equilibrio sea aquella en que el monopolista no obtiene beneficios ni experimenta pérdidas, el análisis tradicional del monopolio permanecería en pie ya que la elasticidad de la demanda le ha fijado esa posición.

En este aspecto, pues, resultan coincidentes absolutamente la vieja teoría del monopolio y la nueva de la competencia monopolística (equilibrio individual).

Debe destacarse, no obstante, que las nuevas teorías extienden las posibilidades de la investigación teórica, sobre todo en virtud del refinado análisis de Mrs. Robinson, con respecto a las alternativas que ofrecen los cambios en la demanda y en su elasticidad.

teoría, sin embargo, reside, según la ya citada expresión de Chamberlin, en el equilibrio del grupo, "en el ajuste de las fuerzas económicas dentro de un grupo de monopolistas en competencia, mirados ordinariamente como un mero grupo de competidores".

Por esta vía, como ya se había advertido, superamos el análisis de una firma en el intento de representar lo que ocurre en todas las firmas integrantes de un grupo, aunque de un modo distinto al de la teoría tradicional que trabajaba con las curvas globales de demanda y oferta. Aquí seguimos con el análisis de la firma pero suponemos que las restantes están sometidas a idéntico proceso y que el razonamiento, por consiguiente, es válido para cualquiera. Se trata, además, de reflejar las influencias recíprocas de las firmas entre sí, que conducen a una posición de equilibrio estable.

Circunscribiendo siempre nuestro argumento al "grupo numeroso", hemos visto que el punto de equilibrio se alcanza cuando el beneficio de carácter monopolístico queda eliminado. Hemos advertido también que el punto de equilibrio en concurrencia perfecta se alcanza de la misma manera. Es interesante retomar aquí las comparaciones.

Es sabido que en el "juego" de la libre concurrencia se verifican fenómenos de renta debido a que el costo no es uniforme para todas las empresas, o porque aumenta la demanda elevando el precio o porque disminuye en general el costo. En todos estos casos, a nuestro parecer, tales rentas tienen un cierto carácter dinámico. Si el costo baja, o si la demanda aumenta elevando el precio, la renta aparecerá hasta que termine el proceso de afluencia de nuevos empresarios y se produzca la nueva posición de equilibrio que iguale precio y costo.

La desigualdad de costos entre las distintas empresas invita a consideraciones más próximas al tema que trata-

mos. En este caso, la curva del costo sólo es tangente en su punto más bajo a la curva de la demanda, para las empresas marginales. En la figura N.º. 18, las empresas A se encuentran en esta situación. Las restantes B tienen curvas del costo unitario cuyo punto más bajo no es tangente a la curva de demanda DD'. Todas venden al precio QP señalado por el mercado, pero las segundas obtendrán beneficios anormales debido

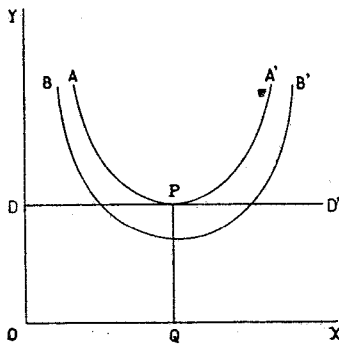


FIGURA N.º. 18

a que venden a un precio superior a su costo unitario. Las cantidades producidas también serán distintas y estarán determinadas por la intersección de las curvas de costo marginal, no indicadas en el gráfico, y las del rédito marginal, idénticas en este caso a la curva de demanda ⁽¹⁰⁴⁾.

Decimos que este beneficio es de carácter dinámico porque si la concurrencia es realmente perfecta, el costo tiende a uniformarse hacia abajo. "Tal situación —dice Amoroso— se produce en general para todas las empresas, cuando las condiciones más favorables en que opera aquélla que es la primera jerarquía, son *indefinidamente reproducibles*, de modo que la producción total está repartida entre un cierto número de empresas concurrentes, que trabajan todas con los mismos costes y limitan

(104) Podríamos preguntarnos, entonces, en qué se diferencia la situación de las empresas B con la de una firma monopolística. La diferencia está en que aquéllas no pueden modificar el precio maniobrando con las cantidades, pues venden un producto indiferenciado, igual al de las otras firmas y al precio señalado por el mercado.

las producciones al punto del mínimo costo" (105). Antes de ese punto, o sea, mientras subsiste la desigualdad de costos, las cantidades de cada firma serán distintas, lo mismo que las rentas.

Si suponemos que las condiciones más favorables, en las que se encuentran las firmas intramarginales, no son "indefinidamente reproducibles", el equilibrio estable del grupo se verificaría con la subsistencia de las rentas. Sin embargo, como tales rentas, por ser permanentes, pueden ser incluídas en el costo, tenemos que la curva de dichas firmas tendrá también que representarse como tangente en su punto mínimum a la curva de la demanda (106).

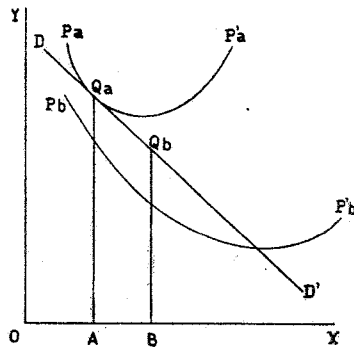


FIGURA No. 19

En la competencia monopolística, donde consideramos que los integrantes del grupo venden, cada uno, un producto distinto, debemos aceptar que con mayor razón se producirán fenómenos similares. Aquí también cabe la hipótesis de uno o más productores marginales cuya curva de costo es tangente (aunque no en su punto más bajo, como se ha visto) a la curva de la demanda que, en este caso, tiene una elasticidad menos que perfecta y no es, por tanto, una paralela al eje de las x. En la figura 19, las firmas

(105) LUIGI AMOROSO, *Principii di Economica Corporativa*. N. Zanichelli Editore, Bologna 1938, pág. 156. Véase una explicación similar en CHAMBERLIN, ob. cit., págs. 24-25, aunque el análisis se efectúa allí con el supuesto de que todas las firmas tienen costos inferiores al precio vigente

(106) Dice CHAMBERLIN: "La curva para los productores intramargina-

A son marginales y no realizan beneficios, en tanto que las firmas B sí los realizan, en razón de la desigualdad favorable para ellas de los costos.

Supongamos, para hacer el razonamiento y el gráfico más simples y más claros, que la curva de la demanda es la misma para todos los vendedores; sólo introducimos la desigualdad de los costos, lo que es suficiente para que resulte abandonada la presunción "heroica" de la simetría adoptada por Chamberlin. Pero el mismo autor ha puntualizado bien cómo hay innumerables factores que establecen diferencias de distinto orden entre los productores cuando la competencia es monopolística o imperfecta, factores que prefirió ignorar en su análisis del equilibrio del grupo. Sin embargo, por una parte, sostiene que si la entrada de nuevos competidores es libre, el análisis es válido en el sentido de que la figura trazada es *ilustrativa* de lo que ocurre a todos dentro del grupo: todos los productores, cualesquiera sean la elasticidad o la magnitud de su demanda o la ubicación relativa de las curvas de demanda y costo, se ven conducidos por la fuerza de la competencia hacia la solución tangencial de la anulación del beneficio. Por otra parte, admite que cuando la entrada no es libre, en cualquier grado, porque alguna de las condiciones que dan ventaja a unos productores no son reproducibles por otros, se presentan los fenómenos de renta ⁽¹⁰⁷⁾.

La representación gráfica de la coexistencia de firmas que son distintas en cuanto a costo y demanda pero cuyo punto de equilibrio es similar y está indicado por la tangen-

les tendrá evidentemente el mismo mínimo punto si sus rentas están incluídas como costos, y ellas deben ser incluídas". Op. cit., pág. 22.
(107) CHAMBERLIN, págs. 82 y 110-113.

cia de ambas curvas, sería la de la figura N.º. 20. Tanto para las firmas A como para las B, el beneficio quedaría eliminado. Y a esta posición se verían conducidas por alguno de los procesos ya estudiados (108).

Pero la larga enumeración de los ejemplos que ilustran la hipótesis, donde no se produce para todas las firmas la tangencia sino que, por el contrario, el equilibrio estable es compatible con la permanencia de las rentas, introduce en la teoría un elemento de grave perturbación.

En efecto, aquella enumeración, susceptible, como a simple vista se advierte, de una extensión extraordinaria (109), pone en evidencia que los casos en ella incluidos constituyen la generalidad, con lo cual la

eliminación del provecho monopolístico pierde gran parte de su significación revolucionaria en la teoría del monopolio.

Desde un principio, el proceso de entrada y salida de las firmas hasta alcanzar el número correspondiente al equilibrio del no-provecho, contiene un vicio substancial que reside en el hecho de que dichas entrada y salida no están referidas al mismo producto sino a productos distintos ya que por definición la competencia monopolística se refiere a productos diferenciados.

En el capítulo II, §§ 11-13, hemos examinado la discu-

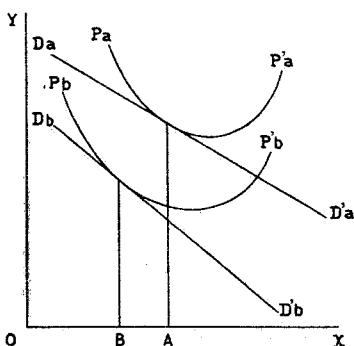


FIGURA N.º. 20

(108) *Supra*, §§ 33 y 34.

(109) Patentes, derechos de autor, marcas, personalidad de los propietarios, reputación, habilidad especial, ubicación, etc. CHAMBERLIN, págs. 111 y 112.

sión que con motivo de la diferenciación del producto se plantea sobre la validez del concepto de grupo o industria. Por nuestra parte nos hemos pronunciado por la afirmativa por cuanto, no obstante la diferenciación, los productos integrantes del "grupo" se hacen entre sí una competencia especial, distinta a la que se hacen todos los bienes por el rédito del consumidor, y porque generalmente existe entre ellos una similitud física y tecnológica lo suficientemente estrecha como para agruparlos, como si se tratara de un mismo bien, en una generalización teórica. Ahora bien; por la vía de las "generalizaciones teóricas", ¿es legítimo utilizar aquella similitud tecnológica (y, por supuesto, de costos) para suponer que todas las firmas marchen al unísono, hasta alcanzar el punto de equilibrio? A las muchas razones que se han dado y pueden darse para impugnar la posibilidad de ese equilibrio⁽¹¹⁰⁾, bástenos pensar en la variedad de alternativas que ofrece la simple hipótesis del "retardo" de algunas firmas o de la falta de sincronismo.

Verificamos aquí que viene a aplicarse a la competencia monopolística el criterio tradicional del equilibrio "hacia el cual tienden las cosas" en un régimen de competencia perfecta, el cual sólo parecía concebible precisamente para ese caso: competencia perfecta o pura. Las demostraciones de Mrs. Robinson y Chamberlin parten del presupuesto de que la industria, en la competencia monopolística, tiende hacia un equilibrio estable del mismo tipo que el de la concurrencia perfecta y afirman su necesidad, no en el sentido de que él sea una posición real y duradera, sino como punto "hacia el cual tienden las cosas" aunque, empleando un lenguaje familiar a los viejos economistas, no se alcance jamás.

(110) Véase, por ejemplo, el interesante artículo de WOLFGANG STOLPER, *The Possibility of Equilibrium under Monopolistic Competition*; "The Quarterly Journal of Economics", mayo 1940, págs. 519-526.

Comprobamos de esta manera, en primer término, que la teoría de la competencia monopolística o imperfecta cae, ella también, bajo el imperio de las hipótesis abstractas, "irreales", de la economía tradicional, método que, por nuestra parte, creemos de fecundos resultados científicos.

Pero, en cierto modo, la teoría de la competencia monopolística, construída casi totalmente sobre la hipótesis de la simetría de las firmas, se presenta aún más abstracta que la teoría tradicional. En principio, hemos visto, el equilibrio estable en el punto de eliminación del beneficio se alcanza bajo el supuesto de que todas las firmas son similares en cuanto a magnitud, costo, precio y demanda. Sin ánimo de hacer ironía, podría decirse que el punto de equilibrio —señalado por la identidad de precio y costo— existe cuando la competencia imperfecta es... perfecta. Y así se explica que en la clasificación de Machlup encontremos como uno de sus términos la *competencia monopolística perfecta* ⁽¹¹¹⁾.

La teoría descartó la indiferenciación del producto como hipótesis que correspondiera a la generalidad de los casos reales, pero introduce como representación de esa generalidad la hipótesis mucho menos real de la indiferenciación de la firma. Y aún en el supuesto de que el análisis sea meramente *ilustrativo* de lo que ocurre a todas las firmas aunque no haya simetría, reaparece esta nueva forma de simetría que es la sensibilidad uniforme de todas las empresas en cuya virtud caemos en la presuposición —que ya resulta demasiado "heroica"— de que, aún siendo diferenciados los productos, una modificación infinitesimal del precio de uno de los vendedores provoca modificaciones infinitesimales del precio de los demás. Así, no es extraño que Triffin haya podido decir que la "atmósfera irreal" que rodea estas teorías "puede atribuirse al hecho de que las presunciones son

(111) FRITZ MACHLUP, *Monopoly and Competition. A classification*, en "The American Economic Review", setiembre 1937, págs. 445-451.

a menudo escogidas según sus conveniencias analíticas antes que por su verdadera significación para el mundo real de nuestros días" (112).

Finalmente, sirva como nueva ilustración de lo que pueden las "conveniencias analíticas", el caso del equilibrio de la industria presentado mediante un hábil escamoteo del beneficio.

Ya sabemos que el equilibrio de la industria se alcanza —y debe alcanzarse— cuando el provecho se elimina, es decir, cuando el precio es igual al costo. Como dice Triffin, aludiendo a Mrs. Robinson, "la vía más general de escape de una rígida interpretación "no provecho" de su solución tangencial está proporcionada por su definición de los costos" (113). Efectivamente, el provecho normal incluye, según Mrs. Robinson (y más limitadamente según Chamberlin) todas las rentas de que puedan gozar los factores escasos, incluso la renta del empresario como tal (114). Es el viejo problema ya estudiado por Pareto sobre el carácter permanente de ciertas rentas, tanto positivas como negativas. Si la renta es positiva y adquiere permanencia, "desaparecerá" como tal porque eleva el valor atribuido al factor que la produce de modo que al final, con respecto al nuevo valor capital, no representa sino la remuneración corriente. La renta se ha capitalizado. Se vincula este problema a la teoría de la imputación de los economistas de la escuela austríaca, retomado con vistas dinámicas por Schumpeter (115). Sin incursionar por estos desarrollos, queremos solamente destacar que la inclusión de las rentas en el beneficio normal nos conduce a la conclusión curiosa de que el beneficio normal comprende también al anormal y que por esta vía la identidad de costo (que

(112) TRIFFIN, op. cit., pág. 78.

(113) Ibid., págs. 47-48.

(114) ROBINSON, op. cit., cap. 9.

(115) Ver TRIFFIN, op. cit., cap. V, págs. 158 y sigtes.

incluye, como se ve, a los beneficios anormales) y precio, se logrará siempre por el milagro de la imputación. Y que la eliminación del beneficio —en el punto de equilibrio del grupo de monopolistas competidores— pierde gran parte de su significado específico.

37. — El análisis del caso en que el número de firmas sea el correspondiente al equilibrio y en el que éste se alcanza por el juego de las llamadas curvas subjetivas de demanda, presenta igualmente puntos vulnerables.

La figura N°. 17 representativa de ese juego nos muestra que, tomando como punto de partida una posición de equilibrio individual del monopolista señalado por las curvas de costo PP' y de demanda DD' en aquella combinación de cantidad y precio que le proporciona la máxima ganancia, este vendedor, procediendo por las indicaciones de una curva subjetiva (la demanda que tendría —y que él cree tener— si una pequeña baja de su precio no induce a los demás a bajarlos también), se ve paulatinamente conducido a la eliminación de todo su extra-beneficio. Y exactamente lo mismo ocurre a todas las firmas integrantes del grupo.

Se advierte aquí, desde un comienzo, un grave vicio en el razonamiento. Para ponerlo en evidencia debemos, primero, recordar qué sentido tiene la curva de demanda DD' . En principio, toda curva de demanda de ese tipo es una curva *ex ante*, también de carácter subjetivo: la demanda que el vendedor cree que tiene. Suponiendo, no obstante, que el monopolista después de varios tanteos y experiencias llega a la fiel representación de su verdadera y real curva de demanda, ésta puede ser perfectamente considerada como una curva objetiva, *ex post*. Cualquiera sea el caso, el monopolista procede con las indicaciones de esa curva en sus vinculaciones con el costo. Si él "sabe" que esa es su curva, ¿cómo fundar la aparición de la curva dd' ? El punto de máxima

ganancia se alcanzó, a conciencia, utilizando DD' . Si, de pronto, se presenta en escena dd' , borramos de un plumazo DD' y todo lo que habíamos edificado sobre ella, es decir, el punto de partida de todo el razonamiento.

Concedamos que después de alcanzado el punto de equilibrio BQ , una cierta permanencia en esa posición hace caer en olvido DD' y el vendedor advierte que puede aprovecharse de su "insignificancia" para vender más y obtener suculentos beneficios deslizándose sobre la nueva curva imaginaria dd' . Si el vendedor, como siempre se supone en estos desarrollos, es tan inteligente y avisado (lo fué antes para alcanzar su posición de máxima ganancia), advertirá desde el primer paso que se equivocó, que su verdadera curva sigue siendo DD' y que dd' fué pura ilusión. Persistir en ella le significaría pérdidas cada vez mayores y se detendrá. Y como todos los vendedores se harán la misma reflexión...

Admitamos más aún: que la persistencia de todos los vendedores en el error los conduce, como quiere Chamberlin, hasta el punto R en que se elimina el extra-beneficio. Para dicho autor, el alegre y fatal optimismo del comienzo se ha trocado en un injustificado pesimismo. En efecto, ningún vendedor se atreve a moverse de ese punto bajando el precio porque ya resultará inferior al costo tomando cualquiera de las curvas. Sin embargo, allí está en pie la curva DD' , ofreciendo, hacia arriba, generosas perspectivas a todos. ¿Por qué no suponer que uno de los vendedores —siquiera uno— se da cuenta al fin de que su camino es DD' y comienza a subir el precio? Aquí sí que persistirá en la ruta emprendida porque advertirá desde el principio que no se ha equivocado. Y siempre dentro del modo de razonar de Chamberlin, todos le seguirán.

El proceso es, a todas luces, artificial. Todo él se basa en el error del monopolista sobre la conducta de los demás

componentes del grupo, con la particularidad de que todos incurrir en el mismo error.

Además, vemos en este modo de razonar una mezcla de criterios estáticos y dinámicos. En el primero procedemos con curvas *dadas* y procuramos establecer con ellas el punto de equilibrio. Tradicionalmente, este punto de equilibrio es tal mientras persistan las curvas que hemos dado, es decir, mientras no se alteren los factores que las han determinado. Si miramos del lado de la demanda, sabemos que una curva está dada (o imaginada) principalmente por el estado de los gustos de los consumidores, de su número (población) y de sus réditos monetarios. Siendo estos factores esencialmente dinámicos y cambiantes, de más está decir que esas curvas son nuevas abstracciones. Ahora se introduce una modificación de tinte dinámico, constituida por las falsas creencias de los vendedores, que sustituyen a las creencias correctas que antes tenían (las curvas dd' y DD' respectivamente).^{*} Siendo así, ya no podemos proceder considerando como *dada* a la curva DD' . Si está *dada* no hay otro punto de equilibrio que Q. Si el vendedor la ignora, se viene abajo todo el edificio teórico que los economistas construyen sobre la hipótesis de que los vendedores son concientes, aunque más no sea después de tanteos y exploraciones, del estado de la demanda, y acomodan a él su comportamiento. Puede agregarse que introducida la curva dd' , la curva DD' deja de ser instantánea e indica el movimiento de los precios *en el tiempo*.

38. — Análogas consideraciones pueden hacerse con respecto a la lucha por la diferenciación. Aquí se supone —para facilitar el análisis— que el precio es fijo y que los vendedores sólo pueden operar, y operan, con sucesivas modificaciones del producto, con el fin de mejorar su posición.

El supuesto de que la atracción del provecho hace ingresar nuevas firmas al grupo hasta que se alcanza el punto

de equilibrio en que coinciden precio y costo es teóricamente lógico, como lo es la reacción de la firma en el sentido de modificar el producto aumentando la demanda y el costo. Aunque debe señalarse que el argumento conduce a la conclusión de que no hay punto de equilibrio estable que pueda concebirse con un movimiento continuo de entrada y salida de firmas y con una modificación continua de los productos. La posición de equilibrio estable con que trabajaba la economía tradicional es por definición estática: *dados* ciertos datos que se suponen invariables, hay una posición de equilibrio estable a la que puede llegarse pasando previamente por otras posiciones de equilibrio inestable. Si suponemos, por el contrario, que los datos del problema están en incesante cambio, se vuelve ilusoria la búsqueda del equilibrio estable. En el caso considerado, ni la posición de máxima ganancia ni la de eliminación de toda ganancia son posiciones de equilibrio estable porque ellas mismas provocan reacciones inmediatas (entrada de nuevas firmas o modificaciones del producto) que hacen de ellas posiciones tan inestables como cualquiera otra.

Los teóricos de la competencia monopolística trabajan sobre la base de que el equilibrio de la industria está dado por la eliminación del beneficio. Pero la hipótesis de la variación del producto, descarta la posibilidad del equilibrio de la industria.

Si los hechos reales que la economía estudia son dinámicos por naturaleza, el equilibrio no puede ser una situación real; él no es más que un instrumento del análisis teórico, una manera de representar la realidad en sus tendencias, no en toda su complejidad. Y con ser de naturaleza estática, es capaz de darnos la razón y el porqué del movimiento. Pero no se puede razonar sobre el plano de la estática introduciendo elementos dinámicos. "La introducción de la diferenciación del producto, dice Stolper, hace imposible

el razonamiento sobre provechos análogos a los de pura competencia” y “puede decirse que este razonamiento introduce la dinámica dentro de un sistema que se supone estático”, lo que “es inevitable en la teoría de la competencia monopolística” (116). Podríamos preguntarnos con el autor citado: “¿Es posible tal equilibrio del producto, y si lo fuera, es consistente con los presupuestos de la competencia monopolística? *Si* no hay costos de venta, y *si* hay un conocimiento perfecto de todas las variaciones concebibles de los productos, y *si* no hay cambio de las preferencias de los consumidores como entre los diferentes tipos del producto, entonces *podría* existir tal diferenciación óptima. Parecería que los supuestos bajo los cuales puede lograrse el equilibrio del producto son tan restrictivos como para hacer el concepto virtualmente insignificante” (117).

Por lo demás, se advierte que el proceso mismo por el cual se logra el equilibrio, está conducido por suposiciones tan artificiales como las del empleo de las curvas subjetivas que antes hemos examinado. Así, solamente se considera la posibilidad de que las firmas “mejoren” los productos elevando el costo y la demanda; no se tiene en cuenta la lucha por el abaratamiento de los costos —aunque sea en perjuicio del producto— con el fin de extender la demanda con el más bajo precio. El argumento se apoya aquí también en la marcha sincronizada de todas las firmas del grupo: una mejora infinitesimal del producto por parte de una firma provoca una mejora igualmente infinitesimal del producto por parte de las firmas restantes.

39. — La preocupación esencial de la teoría de la competencia monopolística ha sido la de establecer el equilibrio de la industria, cuya posibilidad hemos puesto en duda al

(116) WOLFGANG F. STOLPER, loc. cit., pág. 521.

(117) Loc. cit., págs. 521-522

menos cuando los datos se suponen en continuo movimiento. Pero, aún prescindiendo de estas dificultades, la representación de dicho equilibrio no parece adecuada.

Hemos visto que el equilibrio individual se definía por el punto de igualdad entre el costo marginal y el rédito marginal. Colocándonos en el plano estrictamente estático y considerando que las curvas de costo y demanda son *dadas*, cualquier trayectoria que les asignemos, nos permitirá establecer el punto de equilibrio individual. Fijando nuestra atención especialmente en la curva de demanda, la elasticidad que en un momento dado le asignamos está determinada por muchas circunstancias, inclusive por la conducta de las demás firmas que componen el grupo; pero todas son circunstancias "exteriores" a la firma que se considera. La tradicional curva de demanda del monopolista y su correspondiente elasticidad era considerada de esa manera y, por supuesto, de carácter estático, *dada* mientras persistan invariables aquellas circunstancias. Si ellas se modifican, habrá que asignar a la curva una elasticidad o una magnitud distintas, y el punto de equilibrio será otro. Pero cada una de estas representaciones sucesivas seguirá siéndolo del equilibrio individual y no de la industria, aún en el caso de que la curva de la demanda fuera tangente a la curva del costo: dadas esas curvas, se determina un punto de equilibrio de la firma. Cuando esa tangencia se produce, los teóricos de la competencia monopolística suponen que se ha verificado el equilibrio de la industria y esta conclusión se apoya en la otra suposición de que todas las firmas habrían marchado al unísono por virtud de los procesos cuya irrealidad ha quedado, a nuestro parecer, de manifiesto.

De acuerdo a lo que ya se ha visto, un equilibrio estático, aún cuando el grupo sea muy numeroso, puede concebirse en un estado en el cual unas firmas no realizan extra-beneficios y otras sí, porque cada una de esas firmas tiene una

curva de demanda que no hay porqué suponer idéntica a las demás. En la hipótesis de la libre concurrencia perfecta, el procedimiento parece adecuado porque, por definición, todas las firmas tienen la misma curva infinitamente elástica. No parece correcto, en cambio, representar con el proceso de una sola firma, el proceso total del grupo o industria, como no sea utilizando la presunción "heroica" de la simetría.

40. — Estas observaciones tienden, más que todo, a destacar la coincidencia que, metodológicamente, tienen la teoría tradicional y la teoría de la competencia imperfecta o monopolística. Ambas proceden con supuestos que no son la representación fiel de la realidad sino esquemas y límites indispensables para el análisis teórico que no podría conducirse utilizando todos los matices y particularidades de los hechos reales.

Dice Kenneth E. Boulding, que "parecemos casi volver de nuevo a Marshall con una teoría completamente clara del monopolio, una teoría completamente clara de la competencia perfecta, y una región oscura sobre la cual nuestra teoría nos da pocas conclusiones claras y donde, desgraciadamente, reside casi todo el mundo económico" (118). El intento de los nuevos teóricos fué precisamente el de penetrar en esa región oscura que hasta entonces había sido apenas entrevista, y es por ello que aparecían fundando una teoría del valor más próxima a la realidad.

La teoría tradicional trabajaba únicamente con las dos hipótesis extremas: competencia perfecta y monopolio. Y tal estudio tenía una consistencia y una lógica rigurosas, asentadas, por lo demás, en la conciencia del carácter extremo o límite de las hipótesis. Mas ese límite, particularmente el de la concurrencia perfecta, y la consiguiente posición de equi-

(118) KENNETH E. BOULDING, *The Theory of the Firm in the Last Ten Years*; "American Economic Review", diciembre 1942, pág. 798.

librio que le es inherente, guardan entre sí una correspondencia necesaria que no puede calificarse de irreal, porque refleja con fidelidad lo que ocurre, o lo que ocurriría, con el juego o combinación de fuerzas elementales, del mismo modo que las leyes del mundo físico, formuladas con los elementos o fuerzas más simples o en toda su pureza no podrían calificarse de irreales porque en el mundo que nos rodea los fenómenos no se den con ese grado de pureza o simplicidad, y por la misma razón que no se pueden negar las matemáticas porque en la naturaleza no haya ni puntos ni líneas estrictamente matemáticos, según la vieja expresión de Roscher. ¿Cabén las mismas reflexiones con respecto a la hipótesis de la competencia monopolística y a la posición de equilibrio del grupo de monopolistas competidores?

Estrictamente, no. En primer término, ya hemos visto que el equilibrio sólo puede concebirse con la ayuda de tantas suposiciones que el concepto resulta de escasa significación. En segundo término, la "región oscura" donde penetra el análisis, está poblada de infinitas combinaciones. Como dice Machlup, "un análisis teórico más refinado puede ser capaz de darnos importantes sugerencias en cuanto a la significación relativa de varios elementos. Puede hacerse un largo catálogo de las hipótesis posibles y agotar problema tras problema con todas las posibles combinaciones e hipótesis. Una comparación de los resultados concernientes a los precios y producciones teóricos nos enseñaría cuáles constelaciones deberán causar, y cuáles no, desviaciones considerables de la llamada "producción competitiva...". "El número de combinaciones y permutas sería enorme" ⁽¹¹⁹⁾. Ahora bien; esta multitud de combinaciones aparece reducida a sólo dos tipos de casos: el grupo pequeño y el numeroso, especial-

(119) FRITZ MACHLUP, *Evaluation of the theory of Monopolistic Competition*; "The American Economic Review"; vol. XXIX, junio 1939, N^o. 2, págs. 228-236

mente a este último. Hay aquí una dosis más grande de abstracción que la contenida por la concurrencia perfecta de la economía tradicional, que no es la representación unitaria de muchos casos, sino la representación exacta de uno solo (120).

La irrealidad de la teoría tradicional residiría en que ese caso límite no es frecuente sino excepcional. Ya hemos señalado que los viejos economistas no desconocieron ni el carácter límite de su hipótesis ni la existencia de una realidad más compleja. Así lo admite Machlup: "Los economistas han reconocido la existencia de posiciones intermedias, por lo menos desde hace cien años; duopolio, oligopolio, monopolio parcial y otras formas mixtas, han sido tratados por una huéste de reputados economistas". "Todo esto es casi tan viejo como la teoría de la competencia perfecta. Lo que es nuevo es el énfasis sobre la diferenciación del producto y el reconocimiento de la sorprendente frecuencia del oligopolio" (121).

Con todo, el mismo autor pone en duda la utilidad de la teoría, por una parte, y la frecuencia de la competencia monopolística, por otra. Tiene "la presunción de que en claros casos de competencia monopolística en su sentido estrecho, es decir, competencia entre muchos vendedores (polipolio) con productos diferenciados pero sin agrupación oligopolística, el resultado del mercado —precios y producción— no sería muy diferente de aquél de pura competencia.

(120) Dice JOE S. BAIN: "Los defectos de la contemporánea teoría de los precios parecen residir: a) en una excesiva simplificación del comportamiento real, con propósitos de teorizar, ejemplificada en un fracaso para diferenciar entre clases evidentemente distintas de precios y mercados; y b) en un tipo de explicación que, aunque lógicamente correcto, parece faltarle contenido empírico en el sentido de la posibilidad de su verificación en los hechos" (*Market Classifications in Modern Price Theory*, "The Quarterly Journal of Economics", agosto 1942, págs. 560-574).

(121) Loc cit.

Esta presunción es compartida por muchos teóricos y algunos, como por ejemplo el profesor Hicks, cuestionan la conveniencia de trabajar con suposiciones más complicadas, si las de la pura competencia nos dan aproximaciones suficientemente estrechas". Y sospecha "que casos de ese tipo son menos frecuentes en realidad de lo que se ha presumido, pues donde los productos son diferenciados hay comúnmente grupos más pequeños de más estrecha rivalidad dentro del mercado de muchos vendedores" (122).

En conclusión, y apoyando nuestro aserto en la opinión de tan reputados economistas, creemos que ha sido prematura la entusiasta recepción de la nueva teoría por lo que ella significara una construcción más realista que la de la economía tradicional. Lo es solamente en cuanto intenta representar fenómenos que al parecer se dan con mayor frecuencia en el mercado; no lo es en lo que atañe a la representación misma, nueva expresión de los mismos y tradicionales métodos abstractos.

41. — Hace notar Chamberlin que su teoría supone una combinación de dos fuerzas y combate a aquéllos que sólo ven en ella una universalización del monopolio, siendo que la teoría no descuida los elementos de competencia siempre presentes (123).

Fuerza de la competencia y fuerza del monopolio, he aquí los caminos por donde la teoría tradicional recibe su más clara reivindicación.

Si la pura competencia y el monopolio (el monopolio en el sentido tradicional) son los dos elementos que han servido para componer la nueva hipótesis, no puede quedar duda de que los viejos economistas reciben una justificación in-

(122) Loc. cit., págs. 231-232.

(123) *Monopolistic or Imperfect Competition?* ya citado, especialmente págs. 570-572.

sospechada. Y mucho más si se advierte que en los nuevos planteamientos se admite que la teoría tradicional había determinado correctamente el sentido de aquellas fuerzas elementales: la fuerza de la concurrencia empuja los precios hacia abajo y conduce las cosas hacia la eliminación del beneficio; la fuerza monopolística contraría esas tendencias ⁽¹²⁴⁾. La competencia monopolística representa el juego contradictorio de ambas fuerzas.

Ya hemos visto las dificultades inherentes a esa representación y la debilidad de los intentos llevados a cabo para combinar las fuerzas contrarias en una síntesis ilustrativa de lo que sería el caso general de los mercados. Casi podría afirmarse que después del refinado análisis de los nuevos teóricos, sólo permanecen sin quebranto los elementos básicos aportados por la teoría tradicional.

Considerados el monopolio y la competencia como "fuerzas" elementales que no se dan en la realidad aisladamente, sigue siendo legítimo para el análisis teórico su consideración unilateral, sin que ello implique falsificar la realidad, como se ha pretendido, como no la falsifican todas las ciencias que la descomponen en sus elementos más simples.

Ahora bien; la representación analítica del complejo integrado por la combinación de los elementos simples, es un intento grandioso afrontado por los teóricos de la competencia monopolística que choca, en sus primeros resultados, con la exigencia teórica de que los principios obtenidos sean expresión de lo general que haya en los casos particulares y no la mera representación de una especie o tipo de combinación que puede o no reproducirse para la generalidad. Con lo que queda dicho que la crítica que pudiera hacerse a la nueva teoría no debe dirigirse, como no se di-

(124) Ya sabemos que el monopolista afronta, por lo menos, la competencia de los demás bienes que hay en el mercado y que, por consiguiente, el precio y el beneficio están limitados por la ley de la demanda.

rige en nuestro caso, al método (en su sentido general) y al fin perseguido, sino a la insuficiencia o al valor muy relativo de los resultados obtenidos. Por otra parte, no es pequeña aportación a la investigación teórica el haber caracterizado en sus aspectos exteriores la hipótesis de la competencia monopolística o imperfecta y destacado, sin perjuicio de reconocer los antecedentes que se encuentran en la economía tradicional, el hecho de que el mercado de la mayor parte de los bienes económicos es de naturaleza mixta, competitivo y monopolístico a la vez. No creemos que se haya dado con la ley según la cual esas fuerzas se combinan, y hay muchas razones para dudar de que tal ley exista, pero ha quedado abierto un camino, que es menester recorrer íntegramente antes de abandonarlo.

Reconociendo la existencia de las dos fuerzas anotadas, creemos que en orden a la teoría de la formación de los precios, quedan en pie tres problemas o, más que problemas, tres métodos que no constituyen otras tantas teorías distintas o excluyentes, sino, por el contrario, complementarias, porque atienden a puntos de vista diferentes desde los cuales puede encararse la investigación:

1°.) El método de la firma, que era el tradicional análisis del monopolio y que puede ahora ser utilizado tanto en el caso de una firma en competencia perfecta con otras, como en competencia monopolística. Esta última sería exactamente aquel análisis tradicional del monopolio que, con las nuevas teorías, presenta múltiples variantes y alternativas. Aquí conviene recordar que analizar aisladamente una firma, no significa que el análisis la suponga aislada, pues sus relaciones con las otras firmas aparecen reflejadas en su comportamiento, particularmente en la elasticidad de su demanda.

2°.) El método del grupo o de la industria, donde se consideran las tendencias que se observan en la oferta y de-

manda globales de bienes que pueden ser iguales —tradicional libre competencia— o que, no siéndolo, son sustitutos próximos entre sí. En este último caso, queda planteada la duda de que pueda caber el análisis utilizando curvas globales si la demanda, la oferta y el precio son distintos, aún suponiendo que se superaran las “dificultades de la geometría”.

3°.) El método de la interdependencia general, donde todos los mercados de todos los bienes se vinculan. Esta interdependencia se encuentra subyacente en los análisis anteriores ya que “dada”, por ejemplo, una curva de demanda, no se especifican los elementos que han contribuido a “darla” de esa manera y entre ellos están, evidentemente, el precio y la demanda de los otros bienes.

El análisis de estos tres aspectos, tanto puede hacerse desde un punto de vista estático como desde un punto de vista dinámico.

Por cualquiera de estos caminos se alcanzarán resultados útiles y cualquiera que se siga no comportará la negación de los restantes. En este sentido, el método tradicional conserva toda su legitimidad y los frutos obtenidos con él siguen siendo adquisiciones que pueden considerarse definitivos para la teoría económica.

42. — Un examen atento de la teoría de la competencia monopolística, en cuanto ella pone de relieve, por lo menos, el hecho de que el mundo económico real de nuestros días no está constituido por situaciones exclusivamente competitivas o monopolísticas, sino por combinaciones de ambos elementos, nos permite afirmar que si alguno de esos elementos debe conceptuarse como predominante, no es otro que el competitivo. Estamos, pues, ante una teoría que, antes que la universalización del monopolio, implica la universalización de la competencia. Y esta afirmación chocará sin duda con el

criterio opuesto sustentado por la gran mayoría de los economistas.

La misma Mrs. Robinson trae un pasaje que podemos invocar en apoyo de nuestra afirmación: "Hay así muchas razones por las cuales un cliente compra de un productor antes que de otro, aparte de la muy sencilla de una diferencia en los precios que cargan, y desde que los productores rivales se ocupan de explotar todas estas influencias sobre la elección del cliente, *la verdadera existencia de la competencia en el pleno sentido de la palabra, asegura que el mercado no será perfecto* (b. n.). Los productores rivales compiten uno contra otro en calidad, facilidades y publicidad, tanto como en precio, y la verdadera intensidad de la competencia, forzándolos a atraer clientes de cualquier modo, desconcierta ella misma el mercado y asegura que no todos los clientes que se encuentran ligados en varios grados a una firma particular por las ventajas que les ofrece, la abandonarán inmediatamente por un rival que les ofrezca bienes similares a un precio infinitesimalmente más pequeño" (125).

Para sostener esta posición no es necesario forzar los términos. Más bien hay que volver un poco al sentido que tradicionalmente tenían. La confusión proviene, en parte, de una sustitución que en ellos se ha operado. En efecto, por imperio de las nuevas teorías, hemos ido reemplazando paulatinamente la clásica expresión "libre concurrencia", de alcance general, por la de "concurrencia o competencia perfecta" de alcance mucho más restringido. La "libre concurrencia" se miraba ordinariamente como expresión o como sinónimo de *lucha*. La "competencia perfecta", en cambio, es una noción técnica donde se supone que la lucha ha cesado, algo así como un estado de reposo determinado por un equilibrio de las fuerzas que hace innecesario seguir comba-

(125) ROBINSON, ob. cit., pág. 90.

tiendo. Por su parte —y esto podría llamarse la “paradoja de la dirección monopolística”— la conducta monopolizante se nos presenta como expresión de una verdadera lucha por la conquista del comprador llevada a cabo mediante los precios y las múltiples formas de la diferenciación.

El tema nos vincula de inmediato al problema siempre actual y siempre debatido de las ventajas de la competencia y del monopolio desde el punto de vista de la sociedad. La consideración de tal problema excede los límites impuestos a este ensayo, pero caben algunas observaciones de carácter formal relativas a su planteamiento ⁽¹²⁶⁾.

Dice Triffin, a propósito del éxito inmediato de las nuevas teorías, que “la teoría de la pura competencia ha sido tomada, al menos en las exposiciones populares, como un arma “científica” contra todos los intervencionistas, en apoyo de una política de manos atadas de parte de los gobiernos. La mayoría de aquellos que rehusaban inclinarse a los mandatos del *laissez-faire* estaban todavía lo suficientemente impresionados por los argumentos económicos que lo respaldaban como para pensar que era necesario rechazar la teorización económica en globo y buscar refugio en cierta vaga tendencia “institucional” o “empírica”, muy despreciada por sus colegas ortodoxos. En la competencia monopolística, ellos vieron la posibilidad de vindicarse y de reconciliar sus actitudes políticas con el prestigio de “una ortodoxia teórica” ⁽¹²⁷⁾.

¿En qué sentido la teoría de la competencia monopolística trae quebranto a la política del *laissez-faire*? Ese quebranto no proviene seguramente de que se haya demostrado por las nuevas teorías que la competencia perfecta es menos conve-

(126) La obra de Mrs. ROBINSON trae varios capítulos donde el punto se estudia minuciosamente en sus distintos aspectos. Véanse especialmente los contenidos en los libros IV, VIII, IX y X.

(127) TRIFFIN, op. cit., págs. 17-18.

niente que la imperfecta o monopolística, si recordamos que, de acuerdo a Chamberlin, en esta última situación el precio es más alto y la cantidad más pequeña que en la primera y que según Mrs. Robinson “los derroches de la competencia son en realidad derroches de la imperfección del mercado” y “la curva del costo bajo competencia debe ser tomada para mostrar la más eficiente organización de la industria que puede llevarse a cabo con el conocimiento existente” (128). Sin abrir juicio sobre este punto, destaquemos que la justificación del intervencionismo que pretende obtenerse de las nuevas teorías estaría en que el *laissez-faire* no ampararía ya un mundo económico de situaciones perfectamente competitivas, sino uno de situaciones más o menos monopolísticas. La intervención se justificaría, pues, como un arma en defensa de la competencia y hasta podrá hablarse, con una expresión muy difundida, de la “planificación para la libertad”.

Este modo de considerar las cosas, no atenta, como se ve, contra la posición tradicional, sino, al contrario, la fortalece.

Un punto de vista distinto e interesante es el planteado recientemente por Schumpeter en un libro de extraordinaria resonancia (129). Sin adentrarnos en las fundamentales cuestiones de economía y política que estudia, hagamos notar simplemente que toma la competencia monopolística como la situación predominante en el moderno mundo capitalista y afirma que tal situación contiene elementos inseparables del sistema si es que él debe sobrevivir dentro de su lógica.

Para Schumpeter, la posibilidad de gozar de posiciones de monopolio y de llevar a cabo una “estrategia” tanto respecto de los precios como de la diferenciación, es el estímulo que asegura el progreso económico a través de las innovacio-

(128) CHAMBERLIN, pág. 88; ROBINSON, pág. 169.

(129) *Capitalism, Socialism and Democracy*, “Harper Brothers Publishers”, New York and London, 1942.

nes y de las nuevas inversiones. De modo que el hecho de que el precio sea más alto y la producción más pequeña de lo que serían si la competencia fuera perfecta, es inherente al sistema capitalista como fuente de su estabilidad y de su transformación dinámica, si es que él no ha de desembocar en un estado estacionario. Hay en el sistema un proceso de "destrucción creadora" (130).

Esta posición puede ser invocada en favor de nuestra tesis. Más aún, podría sostenerse que las ventajas que Schumpeter atribuye a la fuerza monopolística, son en el fondo méritos de la fuerza competitiva si asignamos a la competencia el significado amplio y general de lucha que antes hemos señalado, y hasta cabe la posibilidad de negar que la competencia monopolística involucre una destrucción de riqueza que no se verifica cuando la competencia es pura o perfecta.

En primer lugar, es discutible que la competencia perfecta y la monopolística sean comparables entre sí, porque, por ejemplo, no es lógicamente posible suponer que un artículo que se vende en competencia monopolística se venda en competencia perfecta, o viceversa. Si ella es perfecta, aludimos a *una* mercancía homogénea aportada por numerosos vendedores; si es monopolística, nos referimos a *muchas* mercancías aportadas, cada una, por un vendedor distinto.

Hay pues, un contrasentido cuando, con el fin de establecer las ventajas comparativas, se piensa que el mismo artículo puede venderse en un mercado de uno u otro carácter, porque no será el mismo.

La competencia será monopolística precisamente porque los artículos no son o no pueden ser indeferenciados u ho-

(130) Op. cit., especialmente capítulos VI-VII y VIII. Aunque el argumento se aplica con preferencia a las grandes entidades monopolísticas, es igualmente válido para el caso de competencia monopolística en grupo numeroso.

mogéneos. A este respecto puede decirse que cada mercancía tiene el mercado o la situación que corresponde a su naturaleza y que siendo ello así no cabe pensar que un régimen se sustituya a otro para el mismo artículo.

Monopolística o perfecta, siempre estamos refiriéndonos a la competencia y a la lucha que ella entraña. Si por exigirlo la naturaleza de los artículos de que se trate ella es monopolística o imperfecta, debe admitirse que ese régimen es el que, en el caso, satisface más plenamente la demanda de los consumidores de acuerdo al estado de los gustos y de la técnica, sobre todo si, conforme antes se vió, la fuerza competitiva es predominante y existe la tendencia a que el precio se iguale con el costo. Este será el costo más bajo permitido por la magnitud de la demanda en la variedad de la mercancía considerada, aunque no sea el costo más bajo que técnicamente pueda alcanzarse extendiendo la producción hasta una cantidad que no es demandada por los consumidores de esa variedad.

Es, por tanto, la competencia, la que proporciona a la sociedad, al más bajo precio posible, la cantidad y la variedad de productos demandados por el refinamiento de los gustos y la creciente diversificación de las necesidades.

Lo mismo, las ventajas de orden dinámico que Schumpeter destaca para la fuerza monopolística, en cuanto ella es un seguro y un estímulo, no se verificarían si la seguridad del monopolista fuera total.

En efecto, la "estrategia", con sus beneficiosas consecuencias, sólo es necesaria mientras exista real o potencialmente la competencia de los sustitutos y de los otros bienes. Y no es otra cosa que competencia y fuerza creadora de la competencia, la prodigiosa multiplicación de las variedades de bienes —aunque cada una tenga un solo vendedor— que se disputan el rédito monetario de los consumidores y extienden las satisfacciones que el progreso económico propor-

ciona a la sociedad. Una lucha de esta especie no contraría la concepción tradicional de la libre concurrencia. Suponer un estado de reposo en que todos los bienes se venden en mercado de competencia perfecta, es falsificar la imagen ideal que los viejos economistas tenían del reinado del *laissez-faire*.

BENJAMÍN CORNEJO.
