



ARTÍCULOS

Productividad marginal, beneficio y competencia imperfecta

Hugo de la Roza Igarzábal

Revista de Economía y Estadística, Vol. 7, No 4 (1945): 4º Trimestre, pp. 363-403.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/4822>



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:

de la Roza Igarzábal, H.(1945) Productividad marginal, beneficio y competencia imperfecta. *Revista de Economía y Estadística*. Primer Época, Vol. 7, No 4: 4º Trimestre, pp. 363-403.

Disponible en: <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/4822>

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

PRODUCTIVIDAD MARGINAL, BENEFICIO Y COMPETENCIA IMPERFECTA

1) Es sabido que el proceso distributivo, o de asignación de sus remuneraciones a los agentes productivos, tiene dos caras: una científica, que inquiere sobre los principios según los cuales se establece, objetiva y realmente, para cada uno de aquéllos, el precio o compensación correlativos a la prestación del servicio propio del factor, y otra, ética, que contempla las desigualdades que existen entre los réditos obtenidos por los titulares de dichos factores productivos y procura dar normas enderezadas a remediar tal situación. La primera serie de problemas no requiere otra cosa que el descubrimiento de las fuerzas que condicionan el funcionamiento del sistema tal como es. La segunda, que trata puntos de justicia, necesita soluciones que nos digan lo que debe ser.

Al establecer las leyes de la remuneración de los agentes productivos hacemos economía pura. Al propugnar criterios para reparar desigualdades que reputamos injustas hacemos economía social, vale decir arte económico.

A la primera serie de problemas se han dedicado con preferencia los clásicos. En los de la segunda tenemos actualmente empeñada a la mayor parte de los economistas. El deseo de satisfacer aquella exigencia de justicia es el ánimo que informa las medidas y planes que en todas partes se formulan —aún por los economistas liberales— en procura del pleno empleo. No se crea por esto que la ciencia se haya vuelto

preferentemente pragmática —con lo que dejaría de serlo— sino que, por el contrario, estudia el complejo económico tal como es, prescindiendo de abstracciones y generalizaciones cómodas pero inexactas; por ello es que hoy se analizan detalles que antes se pasaban por alto y se observa concretamente el organismo económico teniendo en cuenta, dentro de lo posible, todas sus variaciones y particularidades; multiplíquense en fin, las hipótesis enclavadas en la realidad de todos los días. La ciencia es, ahora, más científica —si se nos permite esta expresión —pues no ensaya discutir las leyes de lo que es simplificando los caracteres de lo que es, sino que trata de escudriñar lo que es tal como es (1).

“The General Theory of Employment, Interest and Money” de *Keynes* constituye uno de los esfuerzos más acabados en este sentido.

No vamos a ocuparnos del aspecto ético de la distribución sino tan sólo de algunos problemas del aspecto científico relativos al provecho como rédito derivado de aquel proceso.

Trataremos de determinar su origen y formación y su-

(1) Con respecto a la manera apropiada de estudiar “lo que es”, ARTHUR SALZ, critica ácidamente la tendencia a dar predominio al análisis cuantitativo por sobre el razonamiento estricto. Con alguna exageración llama “economistas del ábaco” a aquellos que demuestran preferencia por la primera manera de encarar los problemas, advirtiendo que las cifras y las proporciones son el comienzo del razonamiento y no su fin; y que la regla de cálculo y la tabla de logaritmos no pueden suplantar al trabajo cerebral fundamental: (“American Economic Review”. “Papers and Proceedings of the 56 th Annual Meeting”. Vol. XXXIV, No. 1, Part. 2, Suplemento. Marzo 1944, pág. 15 y sigts. en artículo intitulado “The Present Position of Economics”).

G. CASSEL, por su parte, en “Pensamientos fundamentales en la Economía” (Fondo de Cultura Económica, México, 1939, págs. 31 y sigts.) al decir que el problema de los precios ha suplantado al del valor advierte que, siendo la economía esencialmente cuantitativa, resulta infinitamente mejor atenerse a expresiones de esta naturaleza que depender de frases enteramente vagas.

geriremos un nuevo emplazamiento del mismo dentro de la teoría general.

2) Como primer objetivo ensayaremos demostrar que, si se adopta la productividad marginal como criterio para asignar las remuneraciones que corresponden a cada uno de los factores o agentes productivos, se decreta la muerte del provecho o beneficio que, no obstante, como hecho real, sigue viviendo por virtud de leyes extrañas a las que, según aquella teoría, presiden la determinación del interés, renta y salario.

Una construcción lógica consecuente con la tesis aludida hubiera tratado sin duda de hacer funcionar también el principio de la productividad marginal como explicación del beneficio. Hay algunas tentativas en este sentido (2).

La teoría de la productividad marginal es una supervivencia de la utilidad marginal.

La segunda procura determinar el valor y los precios de los bienes de consumo mediante la comparación de utilidades marginales. Usa este mismo criterio para explicar la distribución del rédito del consumidor entre los diversos empleos de que es susceptible. Por otra parte postula que la causa determinante del precio de los bienes de producción es también la utilidad.

Pues si bien reconoce la coexistencia del coste y de la utilidad como factores del precio de los bienes instrumentales, dice que, en último término, tales bienes de producción — cuyos precios sumados constituyen el coste— se demandan por su utilidad que no es otra que la de los bienes de consumo que contribuyen a fabricar y producir. Carecen aqué-

(2) CARVER THOMAS NIXON. "The Distribution of Wealth", Macmillan, New York, London, 1904. Pág. 263 y sigts.

llos de utilidad directa y la que tienen es sólo indirecta y refleja (3).

Este planteamiento es tomado por economistas de la escuela neoclásica (Menger, Wieser, B. Bawerk, Clark, Fisher, Carver) quienes lo tornan en otro que específicamente quiere explicar, mediante la transposición del principio utilitarista al área distributiva, la remuneración de los agentes de producción. Nace la idea de la “productividad” que equivaldría, para los marginalistas, a la “utilidad directa” de los bienes de producción si, a despecho de lo que se sabe, ellos la aceptasen. Recuérdesse que sólo conciben una utilidad indirecta en los bienes instrumentales: tienen las de los bienes de consumo que ayudan a elaborar.

Y recurriendo al mismo procedimiento conocido para estimar cuantitativamente la utilidad de un bien, vale decir la adhesión o substracción de una dosis límite del mismo (que la utilidad marginal no ha sido nunca otra cosa que un método de conmensurar utilidades), los nombrados autores adoptanlo para la productividad.

Quitán y ponen dosis marginales de un factor para conocer su productividad que, multiplicada por el precio del bien, muestra la productividad en valor de aquél.

Creen que la productividad marginal *por sí sola*, determina lo que ha de pagarse por el uso de cada agente productivo. No piensan como hoy que la productividad influye tan sólo sobre la demanda de factores, sino que, adoptando aquella tesis con exclusión de toda otra, desprecian los demás

(3) AFTALION A. “L’influence du coût à côté de l’utilité comme fondement dernier de la valeur” en “Mélanges dédiés à M. le Professeur Henri Truchy”, pág. 1 (Recueil Sirey, París, 1938). KNIGHT FRANK H. re “Economics” en “Encyclopaedia of the Social Sciences” (Vol. III, pág. 361), para no citar sino algunos juicios generales recientes sobre este punto que está, por lo demás, definitivamente aceptado.

agentes de la formación de los precios; descuidan, en efecto, todo lo relativo a la oferta de los factores.

La “eficiencia marginal del capital” —o sea “la relación entre el rendimiento probable de un bien de capital y su precio de oferta o de reposición”— que, juntamente con la tasa del interés, determinan la existencia del “aliciente para invertir”, es el motivo que impulsa la demanda de bienes capitales. He ahí expresado con terminología de Lord Keynes (4), y en lo que se refiere al capital, el papel que en realidad desempeña la productividad que es, para él, motor de la demanda de uno de los factores productivos. Dicho en general, los precios de los agentes de la producción se forman —coeteris paribus— (5) por oferta y demanda de los mismos. Sobre la oferta según sea el factor, gravitan influencias propias de la naturaleza de cada uno. Sobre la demanda, por lo común, pesa la productividad del factor. Pero, en ningún caso, el precio se determina exclusivamente por obra de la productividad.

Esto ya ha sido dicho muchas veces, y las críticas al concepto de la productividad marginal como solución única del problema distributivo pueden resumirse de la siguiente manera. a) No es cierto que se empleen los factores hasta donde lo consienta su productividad, pues hay en el mercado tasas uniformes que se cobran por el uso de los mismos; por el contrario, la productividad se ajusta a dichas tasas. b) No hay posibilidad de remunerar a factores del mismo grupo aunque heterogéneos, (p. e., trabajadores especializados y obreros no entrenados) como si fueran iguales y según el nivel que se pague al marginal.

(4) KEYNES JOHN MAYNARD. “The General Theory of Employment Interest and Money” (pág. 135. Macmillan y Co., London, 1939).

(5) Por cierto que al decir así omitimos las complicaciones derivadas de la posición en el cielo, ya que sólo queremos indicar los factores más generales de la formación de los precios.

La productividad, traducida a términos monetarios, depende del precio de venta del bien, de los precios de los factores que lo producen, y de los precios de los demás bienes y factores, todos los cuales se establecen según los principios generales de la oferta y la demanda.

B. Bawerk, como se sabe, intentó destruir la teoría de la productividad (claro que refiriéndose al interés tan sólo) cuya teoría según *Kurtchinsky* ⁽⁶⁾ se había encargado de construir orgánicamente él mismo, como que hasta las clasificó de dos tipos: ingenuas y fundadas. Procedió, a lo que parece, como don Quijote que creó en su mente gigantes —en la realidad simples molinos de viento— para atacarlos. Y corrió la misma suerte que éste ya que si a Alonso Quijano lo derribaron los molinos, *B. Bawerk* fué derrotado por los propios figmentos de su imaginación pues, según el consenso de los economistas, su propia teoría del agio no es sino una teoría más de la productividad.

Hoy en día nadie sostiene que las remuneraciones de los factores se formen de otra manera que la que expresan las leyes generales de los precios. Todas las fuerzas que concurren a la producción, tanto de los equilibrios particulares como del equilibrio general (y que metódicamente se agrupan para los primeros bajo los nombres genéricos de oferta y demanda) determinan la existencia de “precios de mercado” (seudo *jevonsianos*) para cada una de las clases de cada uno de los factores productivos. Y si bien existen fricciones y se observan peculiaridades en el proceso de formación de dichos precios (principalmente en lo tocante al salario que nos resistimos a contemplar como independiente de consideraciones éticas) lo cierto es que la manera general según la cual se fijan los réditos de cada agente productivo no es otra que la indicada.

(6) KURTCHINSKY M. “Le revenu du capital. L'origine de l'intérêt et du profit” en “Mélanges dédiés a M. le Professeur H. Truchy” citadas, pág. 156.

La productividad marginal tuvo así su cuarto de hora de popularidad, y lo aprovechó, pero hoy su inadecuación es evidente. (6 bis).

3) Muchas veces, en el curso de la enseñanza, después de haber estudiado los principios de la teoría de la productividad marginal y la determinación de cada rédito (interés, renta o salario) de acuerdo con sus preceptos, entrábamos a referirla, como es natural, al provecho o beneficio.

Y allí comenzaba la dificultad que volveremos a plantear ahora.

En efecto: si adoptamos el punto de vista marshalliano de que el beneficio es un rédito residual y ordinario que surge solo después de haber sido abonados los precios de los agentes productivos (incluso el salario de dirección del empresario); y si también aceptamos que se remunere a cada factor de acuerdo con su productividad marginal, llegaremos a la conclusión de que el beneficio no puede existir. No habrá de donde sacarlo, ya que el precio del bien se habrá repartido totalmente entre los factores que han concurrido a producirlo.

No quedará residuo alguno.

Si, a la manera de Carver, decimos que las sumas que el empresario paga en realidad por el uso de dichos agentes son sólo *aproximadamente iguales* a sus respectivos productos marginales y que de allí surge el beneficio pues “nunca se sabe precisamente lo que valen los productos marginales en un momento dado”, estaremos explicando el provecho mediante *la explotación* (7).

Si, aferrados a esta tesis, y circunscribiéndonos p. e.

(6bis) Ver un artículo de E. ROLPH, “The discounted marginal productivity doctrine” (“The Journal of Political Economy”, Vol. 47, No. 4, Agosto de 1939, pág. 542 y sigts), donde se declaran fútiles los esfuerzos hechos para revivirla, aún bajo la forma que comenta el artículo.

(7) CARVER THOMAS NIXON, op. cit., pág. 260.

al factor trabajo, discurrimos a la manera ricardiana arguyendo que una parte del beneficio que el empresario recibe proviene de la renta diferencial que le proporciona el hecho de remunerar a los obreros inframarginales con la misma suma que a los marginales, a pesar de que la productividad de los primeros sea superior a la de los últimos, (circunstancia que lleva a *Pirou* (8) a sostener que aquí tendríamos de nuevo presente a la ley de bronce) nos encontraremos con fuerte oposición por parte de la figura más representativa de esta corriente que encuentra en la productividad marginal el meollo del proceso distributivo.

Clark, en efecto, trata de destruir las lógicas consecuencias que se siguen de afirmar que los agentes productivos son remunerados de modo tal que su precio de uso iguala su productividad en valor, vale decir: la negación del beneficio o, en su defecto, la explicación expoliatoria. (Hoy sostenemos que los factores son empleados hasta que su producto marginal iguala a su costo marginal de producción, que es exactamente lo contrario, y no nos referimos por separado a cada agente —pues el problema de la imputación es verdaderamente insoluble— sino que consideramos a la empresa actuando en cada uno de los regímenes de mercado para determinar su mejor dimensión).

Y *Clark* refuta la tesis de la expoliación a base del siguiente razonamiento circunscripto al factor trabajo:

Tengamos un obrero o división de obreros unidos a una dosis dada de capital.

Añadamos una división más de trabajadores conservando la misma dosis de capital (9). “Según cierta interpreta-

(8) PIROU GAETAN. “L’Utilité Marginale de C. Menger a J. B. Clark”, pág. 289. Les éditions Domat-Monchrestien. Paris 1938.

(9) CLARK JOHN BATES. “The Distribution of Wealth”, New York, 1938, The Macmillan Company. Págs. 321, 324, 325, 326.

ción, afirmar que el segundo incremento de trabajo produce menos que el primero puede llevarnos a la conclusión de que —abonándose a todos la misma suma— la casi totalidad de los trabajadores son despojados de una parte de lo que producen, y ello también por efecto de la ley de la competencia. Esta es una inferencia natural de la ley de la productividad final cuando se la formula de manera incompleta”.

“Si un hombre produce el valor de un dólar y medio por día y otro produce el valor de un dólar, y cada uno recibe un dólar, hay un caso claro de explotación del trabajo”. “La entrega de una porción de capital por la primera división de la fuerza de trabajo es el hecho importante que aquí vamos a considerar. Con el advenimiento de la segunda adición de trabajo las herramientas se multiplican; pero su valor es tan bajo que todas juntas representan sólo el monto originario de capital. ¿Cómo estimamos el producto específico del nuevo incremento de trabajo? *El hecho esencial es que la nueva fuerza de trabajo y la antigua comparten igualmente el uso del capital total, y con su ayuda ellas crean ahora montos iguales de producto*”. “Los hombres de la primera división han cedido una mitad del capital que anteriormente tenían y, al hacer esa entrega, estos hombres de la primera división han reducido el poder productivo de su industria en el monto en que la porción extra de capital anteriormente le impartía”.

“De primera importancia es el hecho de que el producto que ahora es atribuible a la primera división de la fuerza de trabajo con sus herramientas y otros implementos, se ha tornado más pequeño de lo que antes era únicamente en razón del capital que le ha sido sustraído. El exceso del producto anterior con respecto al presente no es atribuible al trabajo y no hay explotación del mismo aunque cada una de las dos unidades reciba ahora menos de lo que la primera recibía an-

tes”. “Cada unidad de labor con su porción de capital, produce una mitad de todo el producto actual de la industria; pero la mitad del producto actual es menor de lo que era el producto total cuando un hombre trabajaba con la ayuda del capital entero”.

He transcripto los pasajes más significativos de la obra de Clark que muestran con claridad su punto de vista.

Examinémoslo ahora: En primer término ha de convenirse que resulta un poco arbitrario lo de que cantidades dadas de capital puedan combinarse *indiferentemente* con una o con dos divisiones o dosis de trabajo. No se tiene en cuenta lo que se llama por Gino Arias “Ley de las proporciones definidas” y puede uno pensar que para Clark la armonización de dosis diferentes de factores diversos es cuestión secundaria y sin mayor importancia. Si una división de obreros trabaja con *todo* el capital y luego dos divisiones trabajan con *todo* el capital esto quiere decir inequívocamente que la primera división *podía trabajar con todo el capital*. Incidentalmente querríamos ver al primer obrero de que habla Clark trabajando con *todo* el capital (maquinarias) de una gran estación de servicio de automóviles en el momento de mayor afluencia de clientes. Y también querríamos que se demuestre que, en tal caso, y trabajando dos obreros, la mitad del producto (servicios) actual es menor de lo que era el producto total cuando un solo hombre trabajaba con ayuda del capital íntegro. A fe que resultaría más fácil probar lo contrario, vale decir que el monto de servicios prestados por cada uno de los dos obreros (mitad del producto actual) es igual o quizá mayor de lo que era el producto total cuando un solo hombre trabajaba con todo el capital.

Parecería a simple vista que Clark no ha hecho referencia al principio de la productividad decreciente. Pero no es así, lo tiene en cuenta cuando afirma —hemos transcripto el pasaje más arriba— que la mitad del producto presente (con

dos divisiones de obreros) es menor que el producto dado por un solo obrero con el mismo capital. De modo que tenemos, por una parte, que Clark sostiene que es posible combinar de *cualquier* manera *diversas* dosis de *dos* factores y *éste es su principio general*; pero por otra parte, consciente de las limitaciones con que se puede verificar tal combinación declara que ella, como sabemos, puede producir rendimientos *decrecientes* lo que equivale a declarar que en ciertas circunstancias no es posible realizar la combinación de *cualquier manera*. El principio general de Clark a que aludimos, exagerado para mostrar su error, sería este: si a cantidades fijas de un factor añadimos cantidades ilimitadas de otro el producto irá aumentando, aunque con ritmo decreciente, a cada dosis añadida. Ahora bien, ¿es posible —y recordemos un ejemplo que menciona Del Vecchio —fabricar cien cuchillos si a una cantidad fija de mangos, tres por ejemplo, añadimos cien láminas u hojas? La respuesta es obvia. Claro que incrementará la producción de trigo en un campo dado aumentando trabajadores, sin que, p. e., se emplee más semilla. Pero esta última hipótesis se verificará porque puede haber cierto grado de sustituibilidad entre los peones y la simiente, lo que no ocurre por cierto en el ejemplo de los cuchillos. Más aún, cuando la combinación entre los factores no sea deficiente por defectiva cantidad de alguno de ellos y se añadan en consecuencia nuevas dosis, el producto marginal irá aumentando hasta un cierto punto para recién después comenzar a decrecer. (Ejemplo de la estación de servicio).

Roll ⁽¹⁰⁾ comentando la tesis de Clark dice que, para éste, el capital se *ajusta* a la cantidad de trabajo empleado, con el resultado de que cada dosis de trabajo funciona con idéntica dosis de capital. Pero el hecho del *ajuste automático* no resulta evidente como puede advertirse.

(10) ROLL ERIC. "Historia de las doctrinas económicas", Fondo de Cultura Económica, México, 1942. Pág. 483.

Por otra parte creemos que Clark comete un error cuando proclama como caso general al que sólo puede producirse en aquellas hipótesis en que la ley de la productividad decreciente ha comenzado a obrar. Descuida evidentemente los momentos anteriores a dicho punto. Su explicación, por tanto, no satisface y la tesis expoliatoria que él trata de rebatir asoma de nuevo la cabeza.

En suma, dando por sentado que los costes —o sea las remuneraciones de los factores productivos— hayan llegado a igualar el valor del producto atribuible a cada uno de ellos (para lo que hay que dar por resuelto el problema de la imputación y admitir que cada empresario emplea el factor hasta el límite de su productividad marginal) tendríamos que siempre el precio del producto se agotaría en los costes y que nada quedaría como residuo destinado al empresario.

O sea que éste percibiría beneficios resultantes de la explotación.

4) Clark que, como se ha visto, rechaza la explotación — aunque refutándola de manera que no convence— y que defiende al mismo tiempo la tesis de la productividad marginal, se ve pues forzado a explicar el beneficio cuya existencia no puede desconocer. Lo hace dándole el carácter de rédito dinámico según vamos a verlo ⁽¹¹⁾.

Para no echar abajo su tesis antiexpoliatoria, divorcia la teoría de los hechos (al revés de lo que debe ser) sosteniendo por una parte que, en condiciones de perfecta concurrencia y de exacta determinación de la productividad de cada factor, no habría provecho, y por la otra que, como tales requisitos no se cumplen jamás en la realidad, el beneficio existe.

La ausencia de provechos debería ser a la competencia en-

(11) CLARK JOHN BATES. Op. cit., págs. 111, 112, 174, 201, 203, 401, 405, 410, etc.

tre empresarios la cual, al mismo tiempo que les obligaría a disminuir el precio para aumentar la demanda de sus productos, induciría a incrementar la remuneración de los factores para atraérselos. El margen o residuo desaparecería entonces.

La existencia de beneficios, en cambio, la atribuye a la inexactitud con que estos ajustes competitivos se realizan, y sólo la concibe en situaciones previas a las de equilibrio o sea de desaparición del margen de provechos. Declara así la naturaleza dinámica de este rédito, que se da en desequilibrio, y mientras se alcanza el punto estático ideal.

Las fricciones que es dable anotar en el período de ajustamiento, y que lo dificultan, generan pues esta aberración que es el provecho. Los hechos, que no acaecen con la precisión que la teoría requiere, le dan nacimiento.

La ley estática de la productividad marginal determina la remuneración de los agentes productivos. La fricción —elemento dinámico— origina la existencia del beneficio que, siendo rédito residual, puede desvanecerse si aquélla no se produce.

Una pléyade de escritores concuerda con Clark sobre este punto ⁽¹²⁾ incluso Schumpeter que, en realidad, con su principio de la “nueva combinación”, destaca más claramente el carácter transitorio y dinámico que tiene el beneficio, ya que lo hace depender de una situación exclusivamente dinámica, del aparecer de la “nueva combinación”.

Clark, como se advierte, recurre a la tesis dinámica, que es compatible con la naturaleza residual del beneficio, para poder así: a) conservar ileso el estado de concurrencia perfecta tan caro a los clásicos, b) negar que la productividad marginal como criterio distributivo imponga la explicación exphatoria del provecho.

(12) KNIGHT FRANK H. En “Encyclopedia of the Social Sciences” citada, re: “Profit” (Vol. VI, pág. 483).

Sin embargo, el mismo Clark al exponer la génesis dinámica del provecho recurre a la explotación. Dice: que ⁽¹³⁾ “la paga real que los hombres obtienen depende, sin embargo, del poder productivo del trabajo, pero no en ese grupo sino en la sociedad considerada como un todo. Hay una tasa general de salarios (afirmación esta que reputamos incompatible con salarios determinados por la productividad marginal); y los empleadores en un grupo pueden obtener trabajadores por lo que les cuesta sacarlos de los otros grupos en los cuales su poder productivo es menor. Obrando así pueden obtener provechos. Durante cierto intervalo pueden apropiarse de la diferencia que existe entre la remuneración del trabajo en el mercado general y su poder de ganancia en la industria a la cual lo atraen. Este es, sin embargo, un margen que se desvanece pues a medida que la competencia hace su trabajo aquél se les escapa entre los dedos”. Si Clark con esto no atribuye a la explotación (temporaria es verdad) la existencia del provecho, ignoramos qué otra cosa ha querido significar con tales palabras.

Si el beneficio surge entonces de la explotación y ésta puede verificarse con respecto a cada uno de los factores de la producción sobre una parte de su precio que retendría el empresario quitándola a sus titulares, entonces no puede considerarse al beneficio como rédito autónomo —que lo es— y menos como rédito residual (carácter este último que sólo tendría si, como es lógico, hemos de llamar residuo a lo que quede después de satisfacer a cada factor *lo que se le debe* y *no menos de lo que se le debe*). Sería un rédito heterogéneo compuesto de partes de interés, salario y renta. No existiría en verdad, pues sería suficiente que la renta, salario e interés obtuvieran exactamente lo que les correspondiese, para que el beneficio dejara de realizarse. No aceptamos por otra parte —y ya

(13) CLARK JOHN BATES. Op. cit., pág. 290.

lo dijimos— que lo que les corresponda a los factores esté determinado por consideraciones de productividad marginal sino por las leyes generales de equilibrio que gobiernan la fijación de estos réditos.

Carver reconoce que si se pagara a cada factor lo que se le debe abonar desaparecería el provecho (y para él lo que se le debe está dado por su producto marginal), pero “esto no acontece por varias razones. En primer lugar los montos reales que el hombre de negocios paga por el uso de los agentes de producción sólo son aproximadamente iguales a sus productos marginales y la justeza de dicha aproximación varía: ”... “Pero como nunca se conoce exactamente lo que importa el producto marginal en un momento dado... El resultado es que los factores de producción son más frecuentemente empleados a un precio ligeramente inferior antes que ligeramente superior a su productividad marginal” (14). Al distinguir el provecho del salario de dirección y atribuir la causa de aquél (problema que no nos interesa ahora) (15) al superior *bargaining power* del empresario dice explícitamente que los provechos surgen de “salarios, renta o intereses, del trabajo, tierra y capital que los empresarios alquilan” (16).

He aquí a Carver haciendo causa común con los partidarios de la explotación, vale decir ubicado dentro de la corriente que, en sustancia, niega la existencia autónoma del beneficio.

Para Clark y Carver, pues, el beneficio no aparece como rédito independiente, autónomo, regular y desvinculado de la concurrencia perfecta. Por el contrario, está referido a la existencia de la misma y reconoce como causa la explotación. Co-

(14) CARVER THOMAS NIXON. Op. cit. págs. 259, 260, 261.

(15) Pues nosotros no buscamos saber **por qué** se paga al empresario el beneficio, vale decir no pretendemos **justificar** su percepción por éste. Simplemente tratamos de explicarnos su formación y origen.

(16) CARVER THOMAS NIXON. Op. cit., pág. 261.

mo, sin embargo, la teoría de la productividad marginal podría invalidar el hecho innegable de que *hay beneficio*, Carver y Clark afirman que éste sólo se produce en los casos de fricción, de desajuste, de aberración, de mal funcionamiento de la competencia perfecta y que tan pronto ello deja de suceder el beneficio desaparece. En otros términos: mientras la concurrencia no se verifique de manera adecuada el beneficio tendrá necesariamente que sobrevenir.

Está entonces fuera de duda que, dado el presupuesto estático de la productividad marginal, el beneficio no puede tener explicación ni encontrar cabida si nos atenemos a la misma; ello sólo puede lograrse mediante consideraciones dinámicas a la manera de Carver y Clark, las que, por cierto, nos conducen inevitablemente a la explotación.

5) Pero, nos preguntamos: ¿qué teoría científica de la realidad económica es ésta que no consigue, no digo ya explicar, sino siquiera admitir la existencia de un hecho real como es el beneficio? Considerarlo como una aberración implica excluirlo del cuadro de lo que acontece regular y normalmente.

Se dirá que lo concibe como un fenómeno hijo del funcionamiento imperfecto de las leyes de la concurrencia perfecta y que por ende lo acepta aunque a ese título. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que las leyes económicas tienen que ser formulación de lo normal y corriente, de lo que acostumbra a suceder y no precisamente lo contrario, la expresión de lo que *no* acostumbra a suceder, de lo excepcional. Menos puede justificarse la tesis dando como excusa la complejidad del ente económico que obliga a simplificaciones que son, muchas veces, no otra cosa que deformaciones de la realidad.

El beneficio es un hecho normal de la vida económica, su ordinariadad es indudable. La expectativa de un beneficio es el aliciente de la producción ya que impulsa al empresario a

serlo, vale decir a coordinar y dosificar los agentes productivos. El beneficio que, por otra parte, es la concreción pecuniaria y el resultado cumplido del proceder hedónico, (no en el sentido de único móvil económico sino de móvil normal y frecuente) tiene carácter de generalidad pues de lo contrario nadie se tomaría la pena de montar empresas por pequeñas que fuesen. En consecuencia, debe encontrar su explicación, no en el funcionamiento defectuoso (con relación a un patrón estático e idealmente perfecto como la concurrencia perfecta) sino en el funcionamiento regular de las fuerzas económicas.

6) Una tentativa de emplazarlo dentro del orden corriente la tenemos en el propio Carver cuando dice que la ley de la productividad marginal puede fijar las ganancias del “business management” (no aquellas que derivan de la superior “bargaining capacity”) del empresario lo mismo que las de todas las especies de trabajo ⁽¹⁷⁾.

Explica así, con el mismo criterio, las ganancias del trabajo y las de la dirección. Sin embargo, resulta difícil aceptar que haya una “bargaining capacity” independiente de un superior “business management” en el empresario y que la primera se remunere con el beneficio y la segunda con el salario (pues el “business management” se remuneraría —como hemos visto— de acuerdo a la productividad marginal). Esta es una distinción puramente académica: no se concibe un efectivo “business management” que no esté respaldado por una “bargaining capacity” adecuada y viceversa. De cualquier modo la frontera entre ambas cualidades sería muy difícil de trazar. “Business management” significa organización y conducción de los factores; significa ajustes económicos y técnicos. Y no se pueden cumplir eficazmente estos ajustes (que en último término son dosificaciones) sin estar dota-

(17) CARVER THOMAS NIXON. Op. cit., pág. 263.

do de "bargaining capacity". Si el propio Carver trata de unificar el criterio rector de la distribución diciéndolo que la productividad marginal también determina el beneficio del empresario es porque sin duda nota lo forzado de su posición.

Suponiendo que llegásemos a aceptar que la productividad marginal es el patrón según el cual se fija el beneficio, tendríamos igualmente que aceptar algo que Carver rechaza, aunque no muy decididamente, cuando dice ⁽¹⁸⁾ que el superior "bargaining power" es un factor de distribución "pero no propiamente un factor de producción"; tendríamos que aceptar que el empresario es un factor productivo.

Esto sentado nos encontraríamos con que, siendo el empresario factor productivo, su remuneración tendría que fijarse (para ser consecuentes con la teoría) mediante el procedimiento de adición o sustracción al margen de los empresarios de la empresa. Se daría el ridículo caso de tener que despedir a un empresario cuando su productividad y su remuneración fueran disparejas. Pero ¿quién concibe una empresa con varios empresarios que se despidan mutuamente? Esta situación, por otra parte, únicamente tendría probabilidad de existir si los empresarios prestasen una especie de trabajo standard, no especializado. Sin embargo bien sabemos cuán absurda es tal hipótesis.

Si, tratando de acercarnos a la doctrina moderna, sostuviésemos que todas las remuneraciones de todos los agentes productivos son precios (posición que aceptamos), y admitiésemos al mismo tiempo que el empresario es un factor productivo, tendríamos que llegar inevitablemente a la conclusión de que el beneficio es un precio. Pero para ello habríamos de ponernos de acuerdo sobre el servicio a que correspondería este precio (superior habilidad, bargaining power, business management, etc.). Y dado el caso de que lográsemos unanimidad de

(18) CARVER THOMAS NIXON. Op. cit., pág. 261.

pareceres, nos hallaríamos con que, siendo el provecho un precio, él se formaría por oferta y demanda de empresarios (19). Ya que, en términos generales, los precios de factores y bienes se forman por oferta y demanda de unos y otros.

Tendríamos que estudiar el coste de producción del empresario y analizar su posición en los diversos regímenes de mercado.

Vuelve aquí a cobrar fuerza la objeción que formulamos hace un instante. El empresario sería, pues, un factor que proporcionaría servicios de una cierta calidad standard y por ende tendríamos que ubicarlo dentro del régimen de concurrencia perfecta. Nos veríamos forzados a aceptar la existencia de una tasa uniforme de provechos o en su defecto recurriríamos, para cohonstar la tesis, a explicaciones análogas a las que se dan con respecto a la tasa del interés: habría una tasa de beneficio complementada por otra de riesgo, o habría una tasa de beneficio para cada especie de empresario. Pero como el empresario sería standard, esta última posición tendría que desecharse. En efecto, la heterogeneidad de las calidades de los empresarios y la diversidad enorme de problemas que surgen para cada uno tornaría absurda esta explicación. En el caso del empresario schumpeteriano, si adoptásemos este criterio del empresario indiferenciado, tampoco encontraríamos explicación de su beneficio salvo refiriéndolo a su situación de monopolista de la nueva combinación. Y entonces el beneficio estaría mezclado con el precio de monopolio o el monopolio sería el único existente y absorbería el beneficio.

(19) Ver en ese sentido un artículo de A. LANDRY: "Sur la théorie du profit" en "Revue d'Economie Politique" (Tomo LII, pág. 1473, 1938), (Recueil Sirey, París), donde sostiene que la rareza de empresarios determina la formación del beneficio. Sobre la empresa como factor de producción escaso, ver "The incidence of a profits tax", K. E. BOULDING en "American Economic Review", Vol. 34, No. 3, Sept. 1944, pág. 567 y sigts.

Ni la tesis de Clark, ni la de la productividad marginal del empresario, ni la consideración del beneficio como precios explican su formación pues las conclusiones a que se llega por tales vías son absurdas; intentemos entonces buscar una solución.

7) Hasta este momento hemos advertido que en la posición de equilibrio estable, lograda después de acomodaciones y ajustes verificados en régimen de concurrencia perfecta, desaparece el beneficio. Por lo cual su existencia es explicada siempre a condición de que no haya competencia perfecta sino estados imperfectos de la misma, previos a la posición de equilibrio.

El beneficio entonces no es compatible con la concurrencia perfecta.

Sin embargo, es menester a los economistas explicar su producción —no ya en la vida ordinaria donde todos los percibimos— sino en la simplificación ideal que es necesario hacer de lo objetivo para poder formular sus leyes. Es menester que en la teoría no se omita el beneficio.

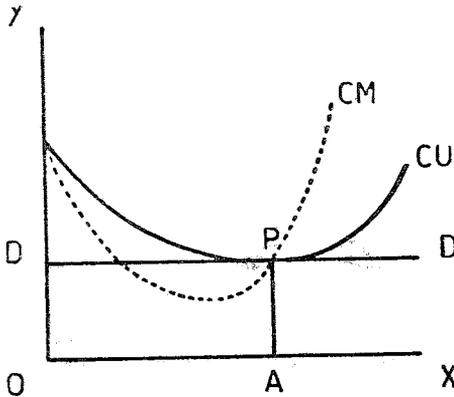


GRAFICO N.º 1

En la hipótesis de concurrencia perfecta el productor individual hace frente a una curva de demanda perfectamente elástica: puede vender todo lo que desee al precio de mercado jevonsiano. Produce hasta que su coste marginal iguala a su entrada marginal o precio. En posición de equilibrio estable las tres cantidades son iguales, vale decir que la curva de demanda es tangente a la curva del coste unitario medio. Y, como puede advertirse, no hay aquí beneficio de ninguna especie. ¿Qué se hace entonces para que aparezca? dícese que dentro del área de los costes está incluido el bene-

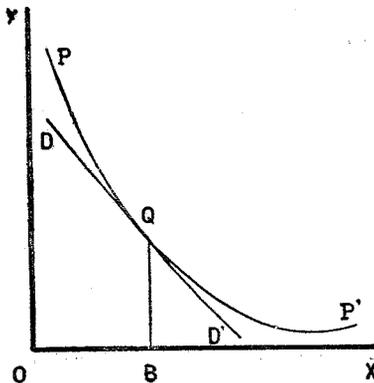


GRAFICO N.º 2

ficio normal” que es aquél que “basta para mantener al empresario en actividad” (20) y que no determina la concurrencia de nuevos oferentes que alterarían la situación (V. Gráfico N.º 1).

En la industria, en régimen de concurrencia imperfecta, la posición de equilibrio estable se objetiva declarando general y aplicable a todas las firmas una situación en la que la

(20) CORNEJO BENJAMIN, “La competencia imperfecta y la teoría tradicional”. Córdoba, 1945. Imprenta de la Universidad, pág. 59.

curva de demanda inelástica es tangencial a la del coste unitario medio. Tampoco surge en esta hipótesis beneficio alguno. Y para que nazca, también aquí se incluye al “beneficio normal” dentro del coste unitario medio (V. Gráfico N°. 2).

Vale decir que en uno y otro caso —concurrencia perfecta e imperfecta— sólo habrá beneficio antes de lograrse la posición de equilibrio estable a la que se tiende. Esto choca con la tesis marshalliana que conceptúa el beneficio como rédito que ordinariamente se produce y que no tiene carácter de excepcional.

El beneficio es real y por lo tanto, a pesar de que la teorización que explica las posiciones de equilibrio lo proscribe, hay que incluirlo a todo trance. De lo contrario la actividad económica tendría que ser intermitente cesando en los períodos en que no existiera ningún provecho. Como ello es evidentemente absurdo se recurre, según hemos visto, al expediente del beneficio “normal” —comprendido en el coste— denominándose, por otra parte, beneficio *extraordinario* a aquél que excede al monto del primero y que se obtiene en los períodos de ajuste previos a la posición de equilibrio.

No hemos de repetir en este lugar las razones dadas para condenar este supuesto del “beneficio normal” (21) que se nos aparece como perfectamente arbitrario. Sólo agregaremos que, en hipótesis de concurrencia imperfecta, él implica la existencia de una tasa de beneficio uniforme (de lo contrario no se generalizaría la posición de una firma declarándola valedera para la industria toda) lo cual es imposible, ya que no contempla el hecho de la diversidad de costes en las diferentes firmas ni tiene en consideración como factor actuante sobre tal disparidad la desigual habilidad de los empresarios. Además, la aludida tesis no estudia las in-

(21) CORNEJO BENJAMIN. Op. cit., pág. 58.

fluencias del ciclo sobre la cuantía del beneficio normal ya en concurrencia perfecta, ya en imperfecta.

En régimen de concurrencia perfecta, y dentro de los limitadísimos casos reales en que ella efectivamente se verifica, muchas veces puede desaparecer por completo el beneficio al llegarse a ciertas posiciones de equilibrio; y puede en ocasiones suceder que el oferente sólo desee permanecer en el mercado para esperar mejores tiempos procurando, mientras tanto, cubrir sus costes y nada más.

El provecho se desvanecerá en todas las posiciones en que el funcionamiento de las leyes teóricas de la pura concurrencia tenga lugar con más exactitud que la que derivaría de una simple aproximación tendencial. Esto es innegable y no hay cuestión al respecto. Por otra parte, si el oferente se propone tan sólo permanecer en el mercado esperando bonanza, no le será necesario para ello ni siquiera la sombra de un beneficio normal que, como sabemos, es el que “basta para mantener al empresario en actividad”; en efecto, para respaldar la decisión de estar presente en la lucha cuando las circunstancias sean favorables es más que suficiente el hecho de que, durante la mala época, se cubran exactamente los costes aunque no haya provechos. No se olvide a este respecto que, en muchos casos, existen reservas líquidas en poder del empresario, obtenidas en ejercicios anteriores al considerado, que le permiten esperar hasta un cierto límite. Aunque sea soportando pérdidas.

Se dirá que la teoría clásica no ha pretendido nunca que sus formulaciones sobre la concurrencia reflejen exactamente la realidad; que la posición de equilibrio estable sin beneficio alguno es, en los hechos, hipotética, irrealizable y de funcionamiento práctico apenas aproximado; que por eso no debe entenderse al pie de la letra lo de la anulación del beneficio en posición de equilibrio. Y agregarse que, como en realidad el provecho debe figurar en alguna parte, nada mejor que in-

cluirlo entre los costes pues con dicha solución se consigue un doble objetivo: conservar la elegante sencillez del planteamiento clásico que rechaza los beneficios en el punto de equilibrio y, al mismo tiempo, dar entrada a la realidad aunque disimulándola.

El beneficio es aquí uno de esos parientes pobres cuya presencia molesta al vanidoso dueño de casa quien, deseando evitar preguntas embarazosas, lo adereza con el ropaje y apellido que llevan otros parientes que le son gratos. El señor, probo y justo, no quiere excluir de la fiesta a los de su sangre pero tampoco quiere molestas cuestiones que puedan dar al traste con el edificio de su importancia. Disfraza pues con las vestiduras de la familia "coste" a los miembros de la familia "beneficio" y así la realidad no desentona al mezclarse con la ficción.

Para conciliar los hechos con la teoría es que se acude entonces al manoseado expediente del beneficio normal que permite afirmar, por una parte, que en equilibrio no hay provechos y, por la otra, que en equilibrio los hay. Y esto último porque se piensa que no puede prescindirse de ellos a riesgo de ignorar y negar la realidad. Hemos visto, sin embargo, que hay casos en que los empresarios en régimen de concurrencia perfecta se mantienen en actividad no sólo cuando no obtienen ningún beneficio, sino también cuando sufren pérdidas.

Ahora bien, si en tales situaciones los hechos nos dicen que aunque no haya beneficio en concurrencia perfecta ésta existe y la producción continúa, es inútil que nos empeñemos en defender una construcción que, sin distinciones, sostiene que en todas las situaciones de concurrencia perfecta hay provecho. Admitamos entonces que puede haber concurrencia perfecta sin beneficio y reparemos en que defender siempre su existencia en dicho régimen (normal o como quiera que se le llame) quizá signifique una exageración del móvil hedónico. Aunque, si bien se mira, es posible que en la hipótesis de permanen-

cia en el mercado de la empresa que sólo mira a sus costes, nos hallemos frente a un caso de simple posposición, o desplazamiento en el tiempo, del goce hedónico de obtención de los provechos, contrabalanceado por el coste real que importa no percibirlos de inmediato.

Existiendo concurrencia perfecta no hay beneficio. Ya que si en todos los supuestos teóricos, y en posición de equilibrio, aquél está ausente y en muchos casos reales en que persiste la concurrencia tampoco lo hay, esto significa que admitirlo equivale a formular una ley que no se cumple; o sea una ley que no lo es.

Podría argüirse que en los casos objetivos llamados comúnmente de concurrencia perfecta (no tan perfecta desde que en ellos no se cumplen rígidamente todos los requerimientos de la teoría) se produce beneficio y que, como las leyes económicas no presumen de exactitud matemática y son de cumplimiento tendencial, tenemos derecho a considerar a dichos estados como de concurrencia perfecta pues hay un precio aproximadamente jevonsiano del bien y a él, más o menos, se ajustan todos los oferentes.

Pues bien, en tales situaciones, contestaremos, no se está en presencia de competencia perfecta sino imperfecta y por ende es muy razonable que exista beneficio. Si la concurrencia perfecta es un estado puramente teórico —nosotros no lo creemos tanto— no cometamos entonces el error de descenderlo de la altura para mezclarlo con razonamientos de raíz puramente material que no se compadecerían, en virtud de su diferente naturaleza, con especulaciones absolutamente irreales.

Al tratar del estado de equilibrio teórico, no introduzcamos en él un provecho concreto, real y efectivo, pues de lo contrario hemos de chocar con la límpida construcción que lo proscribe. No mezelemos lo puramente material con lo exclusivamente ideal ni tratemos de introducir por la ventana lo que no podemos hacer pasar por la puerta. Si, por otra

parte; pensamos que el estado de concurrencia perfecta no es puramente teórico y puede darse a veces en la vida corriente; recordemos que, en ciertas ocasiones, aquél persiste no sólo sin beneficio —que en equilibrio desaparece como se sabe— sino hasta con pérdidas. Ello nos autoriza a decir que el provecho no es ni consustancial con la competencia perfecta, ni uno de sus elementos esenciales.

La tesis general es entonces bien clara: en concurrencia perfecta, y en estado de equilibrio, no hay ni puede haber beneficios pues entre todos los factores se agota el precio íntegro del bien y a veces este precio no alcanza para cubrir la remuneración de aquellos.

En la práctica puede haberlos, pero, funcionando la concurrencia, habrán de desaparecer. El precio de venta tiende inevitablemente hacia el de coste, o sea hacia la posición de equilibrio teórico.

La referida conclusión es exacta tanto si se adopta el criterio distributivo de la productividad marginal, como si los factores se justiprecian según lo establece la teoría moderna, pues en ambos casos, y en equilibrio, el coste y el precio llegan a ser iguales.

8) Si no puede haber beneficio en el punto de equilibrio en competencia perfecta atengámonos a ese hecho y reconozcámoslo. No procuremos desvirtuarlo diciendo que el postulado se refiere a los beneficios extranormales ya que los normales están contenidos en el coste. Esto equivale a negar la naturaleza del beneficio que es rédito residual y a prefijar su monto. El proceder empírico consistente en hacerlo figurar entre los costes se adopta a veces por los empresarios (22).

Y afirmemos de una vez por todas. Si existe beneficio es

(22) HALL R. L. y HITCH C. J. "Price Theory and Business Behaviour", en "Oxford Economic Papers", Oxford, Clarendon Press, No. 2, Mayo 1939, pág. 18.

que estamos en situación de concurrencia imperfecta. Cuando no lo hay estamos en concurrencia perfecta. *El beneficio es un capítulo de la concurrencia imperfecta* y él no puede estudiarse en régimen de concurrencia perfecta por la razón de que, una vez logrado el equilibrio, cesa de existir. El beneficio no es un rédito puramente dinámico, heterogéneo, compuesto de partes de interés, renta y salario, que pueda surgir en concurrencia perfecta para después agotarse, sino un rédito *ordinario, autónomo y regular* de la concurrencia imperfecta que puede o no *aumentar* (y solo allí se observa su dinamicidad que por cierto *no lo hace nacer*, como dice Clark, sino que únicamente *hace variar su monto* según varíe la situación del mercado en cada caso). Pues si aceptamos sin calificaciones lo de la mentada dinamicidad en concurrencia perfecta (como Knight y muchos autores) y aceptamos también la existencia de un beneficio “normal”, nos encontraremos a la postre con dos argumentos perfectamente contradictorios.

En efecto en el equilibrio estable (posición estática) habrá un “beneficio normal” que no tendrá razón para no ser dinámico —pues en todos los casos así se lo concibe— y en las posiciones de ajuste previas habrá un beneficio también dinámico por naturaleza. Ahora bien, y aquí aparece la contradicción: si decimos que el beneficio es *exclusivamente* dinámico resulta imposible concebirlo como tal en la situación de equilibrio estático.

Ahondando el análisis y si supusiéramos ahora que el beneficio normal es de naturaleza estática, también llegaríamos a un punto muerto. Pues entonces tendríamos que aceptar un beneficio normal, estático, en la posición de equilibrio y uno dinámico, o beneficio extraordinario, en las situaciones de ajuste. Y como en tales momentos previos al de equilibrio este último coexistiría con el primero, tendríamos, pues, que admitir que es posible una duplicidad de naturalezas en el bene-

ficio, lo que es absurdo. Recuérdese, por otra parte, lo arbitraria que es la calificación de la normalidad del provecho.

Diremos entonces que el beneficio es rédito que no se concibe en las hipótesis de equilibrio estático de la concurrencia perfecta, agregando que surge y nace con caracteres de autónomo y ordinario exclusivamente en las situaciones de imperfección de la concurrencia, donde puede experimentar aumentos o disminuciones con raíz dinámica (a la manera de las cuasi rentas).

Y si hay provechos en los períodos de ajuste previos al punto de equilibrio estable en la concurrencia perfecta, ello se debe simplemente a que esos momentos no pueden ser válidamente ubicados dentro de la competencia perfecta sino de la imperfecta. En la perfecta no hay ni puede haber provecho.

Esta posición se compadece perfectamente con aquellas teorías que pretendiendo justificar, no ya explicar, el beneficio del empresario, lo atribuyen a su *extraordinaria habilidad*. El empresario que trabaja en régimen de concurrencia perfecta no necesita de aquélla, pues le basta con la corriente y común. En efecto, puede vender *todo lo que quiera* al precio vigente en el mercado, cuidando los costes como es natural. No puede influir sobre la demanda para agrandar su giro, pues los medios publicitarios o de diferenciación del producto solo le acarrearían pérdidas dado el carácter standard del bien que vende. En cambio, el empresario que trabaja en concurrencia imperfecta está obligado a llevar al máximo su ingenio si es que quiere lograr la posición más rentable (una especie de punto de Cournot desde que la concurrencia imperfecta no es otra cosa, como bien lo ha dicho Cornejo, que una universalización de la teoría del monopolio) vale decir aquel punto en que su coste marginal y su rédito marginal sean iguales. Lo hará influyendo sobre la demanda mediante toda suerte de recursos tendientes a volver más inelástica su curva particu-

lar, y sobre su coste de producción reduciéndolo en cuanto sea posible. Lo mismo puede decirse del monopolio.

9) Pero hay otro asunto que se vincula con la tesis que acepta el beneficio “normal”.

Según este criterio, en el caso de concurrencia perfecta y lograda que sea la posición de equilibrio —curva de demanda o precios tangencial a la de los costes unitarios medios— no habrá beneficios extranormales o extraordinarios y sí sólo el “normal”. Mientras no se haya alcanzado todavía el equilibrio, todo margen que medie entre ambas curvas representará los beneficios extraordinarios.

En régimen de monopolio habrá, además del beneficio normal disimulado en los costes, un beneficio extranormal que generalmente se conceptúa “propio de la posición de equilibrio estable del monopolista” ⁽²³⁾.

De modo entonces que el beneficio extranormal será en el caso del monopolista otra clase de beneficio normal. En suma, no podremos asirnos a criterio alguno que nos permita establecer dónde termina el beneficio “normal” del monopolista (salvo su arbitraria inclusión en el coste) y dónde comienza el beneficio extraordinario también “normal” del monopolista (salvo su arbitraria exclusión del coste). Pues como los dos son “normales” ya que el extraordinario es “propio de la posición de equilibrio del monopolista (lo que en buen romance quiere decir que es consustancial con ella) sólo una caprichosa discriminación anticientífica nos permitiría distinguir cuál es el beneficio “*normal-normal*” del “*normal-extraordinario*”. Nótese, por otra parte, que damos por superada la dificultad que proviene de establecer el criterio de normalidad que, como bien observa Cornejo, es absolutamente subjetivo. Piénsese al respecto que muy bien puede ser “nor-

(23) CORNEJO BENJAMIN. Op. cit., pág. 58.

mal'' para el empresario una posición en la que, durante cierto período, se contente con salvar estrictamente sus gastos de producción. En este caso caerá completamente el criterio de normalidad, pues ya no tendremos el recurso de poner al beneficio entre los costes de producción.

No obstante, puede argüirse, esta última hipótesis sería compatible con el concepto de beneficio "normal" si se tiene presente que éste es el que basta para "mantener al empresario en actividad". Claro que aquí el beneficio consistiría en no experimentar perjuicios. Pero, como puede advertirse sin dificultad, esto ya es forzar hasta el extremo el significado de la palabra.

Para el supuesto de que se haya logrado el equilibrio de una firma en competencia imperfecta, mediante la igualación de rédito marginal y coste marginal, también son aplicables las consideraciones precedentes hechas a propósito del monopolista y de la determinación de su beneficio normal.

Yendo ahora hasta el límite, si admitimos que, como se demuestra en el trabajo de Cornejo (24), el monopolista puede en ciertas situaciones no obtener beneficios extraordinarios (25) —que nosotros llamamos beneficio a secas— como consecuencia p. ej. de una disminución de precio tendiente al acostumbramiento de los consumidores, dicha conformidad equivaldría a aceptar que el beneficio no se encuentra siempre ligado a situaciones de competencia imperfecta (de las que el monopolio es caso límite) como preconizamos y destruiría el rigorismo de nuestra tesis.

Sin embargo, no debe olvidarse que la ausencia de extra-beneficios en el monopolio puede suceder sólo: a) Cuando se trate de empresas estatales o públicas en las que el provecho que podría existir se transforma en renta del consumidor; por

(24) CORNEJO BENJAMIN. Op. cit., pág. 57 y sigts.

(25) Lo que significa que el monopolio no está necesariamente unido con el extraprovecho.

donde aquél no desaparece al bajarse el precio sino que se traslada y transforma en rédito real acrecentado para los demandantes del producto; b) Cuando los monopolios privados, voluntariamente, restringen las ganancias actuales a los fines de obtener un acostumbramiento de los demandantes para llevar a cabo una posterior elevación de precios.

Pero aquí no hay funcionamiento espontáneo de una ley natural sino torcimiento de la misma con argucias políticas: se cercena voluntariamente el beneficio actual con miras a uno futuro más elevado. El traslado de provechos que en el caso anterior era de persona a persona, se realiza aquí también, pero en el tiempo, y con referencia a una misma persona. El beneficio no desaparece, pues, sino que se pospone por voluntad de su titular.

Válida sería la objeción si ella se pudiera fundar en una desaparición del provecho pero no determinada por el empresario sino por las condiciones generales de la actividad económica. Examinaremos el caso.

En el anterior hemos supuesto que el monopolista no obtiene beneficios extraordinarios (simples beneficios para nosotros). Ahora pensaremos por un instante que no percibe ningún beneficio y solo cubre los gastos de producción (ya se ha visto que nos resistimos a incluir al provecho entre los costes). Si en esta situación (y para fundar la tesis adversa) atribuimos a la fase del ciclo porque atraviesan los negocios la inexistencia de provechos y, no obstante, el monopolista permanece en el mercado, tendremos como explicación de su proceder una muy simple: habrá aquí una deliberada actitud del empresario, contraria al modo de obrar normal y corriente y por lo tanto antieconómica ya que la desaparición de provechos le demostrará que han cambiado los gustos y que la demanda cesa de concentrarse sobre su producto o servicio; también, dada la ausencia total de beneficios, podría pensarse que su demanda se ha vuelto elástica en tal grado que ya no estaría ac-

tuando en régimen de concurrencia *imperfecta* sino *perfecta* (recordemos de nuevo que la más imperfecta de todas es el monopolio, sujeto de este caso).

Si quisiéramos, para agotar las razones, ubicar al *monopolista sin provechos* dentro de la concurrencia *imperfecta* encontraríamos quizá algunos motivos para hacerlo; en efecto: al analizar este régimen de mercado (y principalmente cuando existe precio único y calidades que se dicen o son diferentes), los defensores de la teoría jamás han dicho que la firma esté exenta de limitaciones en lo que toca a la fijación del precio el cual, como se sabe, puede sufrir descensos. Por el contrario tales limitaciones, que admiten, están dadas por la presencia de substitutos —mientras más cercanos más activos— que obran no sólo sobre el volumen de la demanda sino sobre su elasticidad. ¿No podemos concebir acaso, y precisamente por obra de las referidas limitaciones, que haya en la concurrencia imperfecta un cierto número de firmas o productores marginales? Del mismo modo los hay en la concurrencia perfecta y ya sabemos la suerte que corren: su precio de venta se identifica con el de coste. Por otra parte y considerando el problema dinámicamente ¿es imposible una nueva acomodación en sentido descendente, de los costes del productor marginal en concurrencia imperfecta, acomodación que le permita volverse inframarginal pasado un cierto período (caso de pocos productores)? La lucha de precios que se suele entablar entre ellos los obliga muchas veces a hacerlo (26). No cometeremos el error de suponer como algún autor dice, que la teoría de la concurrencia imperfecta se reduzca a los supuestos de lucha de calidades con idénticos precios.

Mas, a pesar de estas razones, muy forzadas por cierto,

(26) FAIRCHILD F. R., FURNISS E. S. y BUCK N. S. "Elementary Economics", Tomo 1, pág. 311 y sigs. The Macmillan Co., New York, 1939, 4a. Edición.

no concebimos un monopolista que soporte estrictamente los gastos y nada más. Dicho monopolio, salvo que sea estatal, no tiene razón de ser y si existe es, o con miras de un futuro mejor o porque el empresario no se ha dado cuenta de su situación. En el primer caso, trasciende la hipótesis de empresa individual a que se refiere nuestro planteamiento y en el segundo y tercero, trátase de estados transitorios y destinados a cesar de existir. Si, no obstante, persistiese, advirtamos que lo normal y corriente es que desaparezcan y que, salvo decisión antieconómica de los empresarios, ello tendría inevitablemente que suceder.

Rechazar nuestra posición sería un error que necesariamente tendría que fundarse en la generalización de un hecho aislado —el del monopolio sin beneficios condicionado por decisiones no corrientes— transformándolo en ley.

Lo normal, repetimos, es que el monopolio y el beneficio estén de la mano.

Ni *Chamberlin* ni *Robinson*, por otra parte (27), sostienen que el caso del monopolista sin beneficios extraordinarios (simples beneficios para nosotros) sea general.

Estamos pues con la teoría clásica que no conoce el “beneficio normal”.

10) Vayamos ahora a estudiar el beneficio normal en la concurrencia imperfecta.

Con respecto a los trabajos de *Chamberlin* y *Robinson* que lo admiten, incluyéndolo en el coste y recordando que la posición de equilibrio del productor individual en régimen de competencia perfecta se obtiene cuando han desaparecido los beneficios extranormales (simple beneficio para nosotros) o sea cuando la curva de demanda se vuelve tangencial con la del coste unitario medio, vale decir en el

(27) CORNEJO BENJAMIN. Op. cit., pág. 61.

momento en que sólo existen aquellos beneficios incluídos en el coste, observaremos lo siguiente: *el equilibrio de la firma en competencia imperfecta se obtiene cuando el rédito marginal y el coste marginal son iguales, y a pesar de que el punto de encuentro de las respectivas curvas no coincida con aquel en que la ordenada del precio corta la curva de la demanda. Es decir que el equilibrio se produce con beneficios normales y extranormales* (simple beneficio llamamos nosotros a los últimos y negamos a los primeros). (V. Gráfico N°. 3).

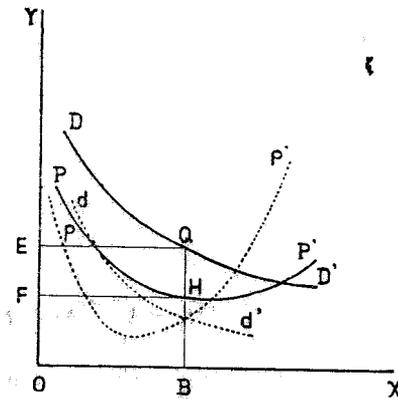


GRAFICO N.º 3

El equilibrio en la industria, aquella posición en que la curva de demanda y del coste son tangenciales y donde por consecuencia desaparecen los provechos extraordinarios quedando sólo los “normales”, no podría objetivarse sin hacer uso del artificio que consiste en incluir en el coste a los beneficios que se dicen “normales”. De lo contrario no aparecerían provechos por ninguna parte, lo que es absurdo. Esto es evidente y nos dice lo indispensable que resulta la existencia del beneficio para la teoría de la concurrencia imperfecta, aunque se lo ubique entre los costes para disimular lo

deficiente de la construcción que quiere representar la posición de equilibrio en la industria. (V. Gráfico N.º 2).

Si, por otra parte, se considerase este gráfico chamberliniano haciendo abstracción de que el beneficio normal está incluido en el coste, y sostuviérase que en la posición de equilibrio dentro de la industria no hay provechos de ninguna clase —planteamiento absurdo pero que respondería exactamente al gráfico— podríamos contestar con *Cornejo* que en tal caso el punto de equilibrio existiría cuando “la competencia imperfecta fuera... perfecta”.

Basta enunciar la hipótesis para advertir la contradicción que envuelve.

Tanto, pues, en el caso de equilibrio de la firma como en el de la industria hay siempre beneficios.

Afirmamos pues que si el equilibrio en concurrencia imperfecta se logra con la presencia de beneficios (que Chamberlain y Robinson consideran extranormales y nosotros simplemente provechos) y en concurrencia perfecta, según vimos, cuando desaparecen (aunque se sostenga que en tal caso hay provechos “normales”, los que rechazamos), esto significa que *toda vez que se adviertan beneficios estaremos en régimen de concurrencia imperfecta*. Y que si en concurrencia perfecta se producen, ello tendrá lugar antes de que se alcance el punto de equilibrio, es decir cuando la concurrencia perfecta sea imperfecta todavía.

Sugerimos, por ende, la conveniencia de que en una nueva distribución metodológica se ubique al beneficio como capítulo exclusivo de la concurrencia imperfecta, si es que — como pensamos — se acepta la consustancialidad de una y otra.

11) Si, no obstante las conclusiones que anteceden, continuamos pensando que es posible competencia imperfecta sin beneficios, y consecuentes con nuestro punto de vista seguimos deseando al beneficio normal, es útil que estudiemos la

argucia que *Chamberlain* usa ⁽²⁸⁾ (figura 14 de su libro, curva genus y curva species de demanda) para legitimar su aseveración de que la competencia imperfecta anula el beneficio extraordinario (simple beneficio para nosotros) al igual de lo que sucede con la concurrencia perfecta. A este respecto, y siguiendo a *Cornejo* ⁽²⁹⁾, debemos sin embargo objetar que *Chamberlin* en lugar de atenerse a la interpretación que corrientemente se concede a las curvas de demanda en la economía pura, la abandona; en efecto, se sabe que: a) hay en ellas un solo punto real que indica la magnitud del precio correspondiente a cierta cantidad marcada en la abscisa; b) los demás puntos de la curva son hipotéticos. En efecto, tomando como base y referencia la ordenada que representa el precio real vigente, trazada por el punto de la abscisa que señala la cantidad demandada a ese precio, se calculan, simplemente, las cantidades que se demandarían, en el momento considerado, a cada uno de los precios, mayores o menores que el real que sirve como base para el trazado de la curva ⁽³⁰⁾.

Si consideramos la inclinación y forma de la curva D D' (mucho más inelástica que la curva d d') y reparamos en que por ella es por donde verdaderamente se "desliza" el vendedor según *Chamberlin*, inevitablemente notaremos que tiene que ser muy negado el oferente que, en presencia de una curva inelástica de demanda que le permite vender más o menos las mismas cantidades a despecho de variaciones del precio, prefiera aumentar la cantidad a expensas

(28) CHAMBERLIN EDWARD. "The Theory of Monopolistic Competition", Cambridge, Harvard University Press, 1938, pág. 91.

(29) CORNEJO BENJAMIN. Op. cit., págs. 107 y sigts.

(30) CHAMBERLIN olvida el carácter instantáneo de estas curvas y las considera como históricas en la precitada explicación. Habla de que el vendedor cree que se desliza por una curva (DD') cuando en realidad lo hace por otra (dd') y esto para nosotros significa secuencia de posiciones y no simultaneidad de hipótesis que objetiven las relaciones entre precios y cantidades diversas. (Ver Gráfico N°. 4).

del precio. Pues esto y no otra cosa es lo que se piensa que hará el oferente o firma. Si cree, como lo supone *Chamberlin*, que realmente su demanda es bastante elástica, consecuente con tal razonamiento bajará los precios para aumentar la cantidad vendida (frente a una demanda elástica es lo único que puede hacerse, mirando por cierto a los costes y tratando de obtener igualación de coste marginal y rédito marginal). (V. Gráfico N°. 4).

Pero, cuando, al disminuir el precio, observe que la cantidad demandada no aumenta con la intensidad con que crecería si su curva particular fuera dd' , y note que el incre-

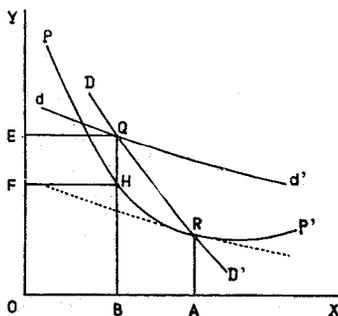


GRAFICO N.º. 4

mento tiene lugar, pero en menor grado, (marcha de la curva DD') esto le demostrará que su demanda real es más inelástica de lo que la creía.

O sea que no le convendrá reducir los precios por cuanto a dicha rebaja no corresponderá un aumento de la demanda.

De tal circunstancia tiene necesariamente que darse cuenta la firma al instante, ya que lo contrario implicaría suponer que el vendedor es perfectamente inconsciente o que prefiere perder a ganar. En consecuencia, si advierte que su curva

es más inelástica que lo que pensaba, no tiene razón para seguir la lucha mediante el expediente de rebajar los precios.

Esta objeción de *Cornejo* a la hipótesis de *Chamberlín* es decisiva para nuestra tesis. Pues, de ser fundada como la creemos, no se producirá entonces el movimiento descendente de precios por la curva de demanda hasta llegar éstos a coincidir con la curva de los costes. Siempre, y aún aceptando que la curva a tomarse en consideración sea DD' , el oferente se detendría antes de alcanzar el punto R y por consiguiente siempre existiría beneficio o sea un margen entre la curva del coste y el precio de venta correspondiente (marcados por las intersecciones de las dos curvas con la ordenada de precios que se levantará por el punto de la abscisa que señale la cantidad). Obvio es repetir que este beneficio *que siempre existiría* se denomina extraordinario por *Chamberlín* y simple beneficio por nosotros.

Tengamos presente, por otra parte, que en caso de entablarse lucha de precios entre diversas firmas, estando colocada una de ellas en el punto en que el rédito marginal y coste marginal son iguales, y tratando la otra de lograr este equilibrio, llegará un momento en que ambas cesarán en su empeño y se atendrán a realizar lucha de calidades, exclusivamente, pues les resultará más provechoso este procedimiento. Difícilmente, entonces, la lucha de precios dará como resultado una posición tangencial de la curva de demanda y coste en cada una de las firmas y en la industria.

12) Destacaremos, con respecto a esta hipótesis de curvas tangentes, que ella no indica una posición *de equilibrio* estable a la cual se tiende, sino una posición *de desequilibrio*, pues de la misma, como es perfectamente concebible, cada firma y la industria desean apartarse.

En efecto, si hemos negado la existencia del beneficio “normal” y aceptamos que posición de equilibrio es aquella

que *basta para mantener al oferente* —firma en este caso— *en actividad*, se sigue que un estado que no procure al productor beneficio alguno, no le bastará para mantenerlo en actividad en el mercado, siempre, claro está, que no se trate de una empresa que sólo aspire a cubrir sus costes, lo que es excepcional. La firma *no se encontrará en equilibrio sino cuando sus provechos la induzcan a seguir formando parte de la oferta total y en desequilibrio cuando ello no suceda*. Tan necesario es el beneficio para concebir la posición de *equilibrio* que la propia construcción de *Chamberlin* lo admite al describir aquélla, aunque, como hemos anotado, lo disimule entre los costes llamándolo “normal”. El estado de anulación de los provechos, el menos rentable que puede concebirse, inducirá al empresario a apartarse de él y, en consecuencia, tenderá a alcanzar otro en que el beneficio aparezca, vale decir otra posición que le aliente a persistir ofreciendo su producto.

Cornejo hace críticas substanciales a este punto de vista del equilibrio de la industria las que pueden resumirse así: a) la entrada y salida de firmas hasta alcanzar el punto de equilibrio chamberliniano se refiere a firmas que no elaboran *el mismo* producto; b) no hay sincronismo en la baja de precios (pues si lo hubiese estaríamos frente, no a una lucha de precios, sino a un acuerdo para bajar precios que es el ideal del consumidor y el fantasma temido por las firmas); c) la identidad entre curvas de precio y de coste existiría sólo cuando la competencia imperfecta fuera perfecta, lo que es un despropósito. A estas observaciones unimos la que consiste, según se ha visto, en denominar posición de desequilibrio a la de equilibrio.

13) Hora es de que resumamos en algunas conclusiones nuestro punto de vista.

a) La teoría de la productividad marginal como princi-

pio rector de la distribución niega la propia existencia del beneficio, salvo que se admita la explotación como su fuente. Las remuneraciones de los factores agotan el precio del bien.

b) *Clark*, que no consigue rebatir la tesis expoliatoria, se ubica, al explicar el origen del provecho, *exclusivamente* en supuestos *de concurrencia perfecta*. Pecado es este que hoy no cometemos y que él no podía evitar. Por ello considera al beneficio rédito aberrante, heterogéneo, esporádico, dinámico, y causado por la explotación durante el período de ajuste anterior al punto de equilibrio y vinculado a la concurrencia perfecta.

En ésta, y en equilibrio, no hay provechos.

c) Ni la productividad marginal del empresario como origen del beneficio ni la consideración de este rédito como precio lo explican, y ambas conducen al absurdo.

d) Nosotros, que rechazamos el artificio del beneficio "normal" consideramos al provecho como rédito autónomo, ordinario, homogéneo y *exclusivamente* causado por la concurrencia imperfecta.

No lo estudiamos en la concurrencia perfecta, pues en ella no existe ni puede existir. Y si se da, no obstante, es que tal competencia perfecta ha dejado de serlo.

El beneficio *no nace de procesos dinámicos* de acomodación que conduzcan o separen del punto de equilibrio en concurrencia perfecta, ni muere al alcanzarse dicha posición.

El provecho *nace de la imperfección de la competencia*, concebida como estado independiente de los de monopolio y de concurrencia perfecta, y es consubstancial con aquélla. Si hay beneficio es que estamos en régimen de concurrencia imperfecta, el cual, además, no tiende nunca a las posiciones de anulación del provecho que se consideran en la concurrencia perfecta.

Tiene el provecho carácter dinámico, pues se eleva y descende, pero esa cualidad no determina su aparición, que

es obra exclusiva de la concurrencia imperfecta que le da vida. Simplemente permite que su magnitud se modifique conforme con el ciclo.

El punto de equilibrio en la industria es, en realidad, el punto de desequilibrio de la misma.

HUGO DE LA ROZA IGARZÀBAL.
