

# LA COMPETENCIA IMPERFECTA Y EL INTERVENCIONISMO DEL ESTADO

Por el Dr. MIGUEL LOPEZ FRANCES

*Profesor adjunto de la cátedra de Economía Política de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Buenos Aires; Profesor adjunto de la cátedra de Economía Política de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Nacional de La Plata; Profesor Titular de la cátedra Dinámica Económica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata y Rector del Instituto Tecnológico del Sur.*

## CAPÍTULO I.

### INTRODUCCION

1º — Según los cánones de la economía clásica, en el desenvolvimiento del proceso productivo podían producirse dos situaciones antitéticas: que existiera la *libre competencia* o que se impusiera el *monopolio*.

Los modernos estudios de los economistas han desplazado esas premisas. Una revolución profunda en las ideas en esta materia se ha operado en el curso de los últimos quince años. El examen de la realidad económica ha demostrado que nunca se presentan las situaciones típicas de libre competencia o de monopolio. Ellas pueden concebirse como abstracciones teóricas, pero no existen efectivamente dentro de la economía actual.

2º) — El régimen de libre competencia constituiría la forma ideal de lograr el equilibrio ante los distintos factores de la producción y entre productores y consumidores. Ni ganancias extraordinarias para los productores ni precios excesivos para los consumidores. Empresas con un grado de dimensión óptima, es decir, con un máximo de producción y un mínimo de costo. Remuneración adecuada exactamente a la productividad marginal. En una palabra, la libre competencia excluiría la posibilidad de que hubiera explotados y explotadores.

3º — Por el contrario, el monopolio típico entregaría en modo absoluto a los consumidores y a los otros factores de la producción, a la arbitrariedad de los monopolistas.

Pero la naturaleza misma de los productos elaborados y de las características del proceso de su comercialización, se oponen a la existencia de estas formas típicas de libre competencia o monopolio, que no se adecuan a la estructura de los mercados ni a las leyes de la producción industrial.

4º — El estudio, entonces, de la teoría de la competencia imperfecta es de importancia fundamental por su aplicabilidad a los problemas que a diario presenta la moderna economía. Su conocimiento a fondo resulta indispensable para poder llegar a una interpretación adecuada de los hechos que debe abordar la política económica de los dirigentes del gobierno y las instituciones representativas del esfuerzo de la producción.

Las voces que se levantaron sosteniendo que la economía que se estudiaba en las universidades sólo respondían al sistema ya caduco e inactual del "laissez faire, laissez passer", inconciliable con el papel que al Estado corresponda en la sociedad moderna, resultaban justificadas, si se las circunscribía a las premisas de la economía clásica, pero rejuvenecida esta ciencia por los intensos estudios de economistas eminentes, tenemos hoy elaborada una teoría que pueda aplicarse a la interpretación actual de los hechos económicos.

5º — Los creadores de esta teoría fueron los profesores Joan Robinson que en el libro "The Economics of Imperfect Competition" (Londres 1934) llama a su teoría de la *competencia imperfecta* y el profesor Edward Chamberlin, autor de "The Theory of Monopolistic Competition" (Cambridge Harvard University Press, 1934), en el cual la denomina *competencia monopolística*.

El profesor J. T. Meade, en su libro "An introduction to Economic Analysis and Policy" (Oxford University Press, 1938) usó la denominación *competencia imperfecta*, utilizando el término en una acepción más amplia que la del profesor Chamberlin.

## CAPÍTULO II

### LA COMPETENCIA PERFECTA

6º — Para lograr un planteo claro del significado de la competencia imperfecta, debemos tratar antes de formular un esquema de las características de lo que sería la competencia perfecta determinada por un estado ideal de libre concurrencia y analizar las ventajas que la misma pre-

sentaría. Frente a esta formulación será ya más fácil examinar la realidad de los mercados de la época actual y mostrar el cuadro de lo que constituye lo que la teoría ha llamado la competencia imperfecta, ya exista ella entre vendedores o entre compradores.

Realizado el estudio que dejamos esbozado, estaremos en condiciones de plantear los problemas que presenta a la sociedad actual los monopolios de las empresas, cualesquiera que sea el grado de su actitud monopolística y los deberes del Estado para establecer los debidos controles sobre ese monopolio, como también al papel que le incumbe en el planteo de planes de desarrollo industrial y desenvolvimiento económico de las colectividades.

7º — No hay dudas sobre las ventajas que presenta en la vida de los negocios el sistema de la competencia, como regulador de los precios y estimulante para la mejora de la producción, pero los argumentos que pueden ser esgrimidos en favor de este sistema, se fundan en el supuesto de que se rija la competencia perfecta.

Por ello resultan necesario examinar cuáles son las condiciones necesarias para que exista un sistema perfectamente competitivo. El profesor Meade, en la obra aludida, ha exigido para configurar este sistema que concurren dos circunstancias distintas:

- 1) Que no exista una restricción artificial al movimiento de factores productivos, de una ocupación a otra, en busca de mayor remuneración.
- 2) Que cuando un individuo o empresa determina vender o comprar alguna cosa, no pueda influir de modo sustancial sobre el precio de la cosa comprada o vendida en virtud de esa actividad suya.

8º — ¿Qué se entiende por ausencia de restricción artificial al movimiento de factores productivos? Que sea posible a la mano de obra pasar de una ocupación, menos remunerada a otra mejor remunerada; que los propietarios de capital o tierra puedan alquilar aquel o ésta a los productores que ofrezcan una renta mejor; que los productores de materias primas estén en condiciones de vender sus productos a quienes ofrezcan un precio más elevado por ellos; que los empresarios puedan emprender la clase de industria en la que obtengan ganancias.

9º — ¿Qué quiere decir que una determinada persona o sociedad no pueda influir de modo sustancial sobre los precios? Esto es algo más complejo, que requiere una explicación minuciosa y prolija. Debe partirse del supuesto de la existencia de un gran número de compradores y vendedores, dedicados todos a comprar y vender el mismo artículo o servicio y *que cada uno de ellos conozca el precio a que los otros los están comprando o vendiendo*. El supuesto podrá darse acaso prácticamente y

hasta cierto punto, en el caso de los agricultores si existe un gran número de éstos y a su vez una cantidad apreciable de compradores independientes entre sí, y además unos y otros tienen conocimiento de las cotizaciones del mercado de estos productos.

Partiendo del conocimiento de este supuesto, el más aproximado, podríamos concluir que en un régimen de competencia perfecta, en cualquier momento, todo el trigo se venderá al mismo precio, pues si los compradores cotizaran distintos precios los agricultores lo venderían al que cotizara un precio más alto y los compradores, a su vez, sólo lo adquirirían de los agricultores que vendieran a más bajo precio, eliminándose así todas las diferencias entre unos y otros.

10. — La más importante consecuencia que se presenta cuando existieran esas condiciones, es que ningún productor o consumidor podría afectar el precio de la mercadería por su acción individual pues como siempre existiría un gran número de consumidores de un determinado artículo, ninguno de ellos podría comprar una proporción importante del mismo. No puede entonces, influir en un grado apreciable sobre la demanda total del producto, restringiendo o ampliando sus propias compras. Si existen 500.000 familias que consumen diariamente medio kilo de papas, la decisión de una de ellas de duplicar o triplicar su compra, en nada gravitará sobre la demanda total, que no habrá experimentado influencia con el aumento de un medio kilo o un kilo sobre el consumo de 250.000 kilos en todo el mercado.

El precio del kilo de papas no se habría alterado nada por la acción de ese solo consumidor. Otro tanto pasa cuando los productores son muchos. Si existen algunos miles de agricultores dedicados al cultivo del trigo, ninguno de ellos puede esperar que la restricción o la ampliación de la oferta de su propia producción altere las cantidades disponibles del mercado y por lo tanto pueda contribuir a abaratar o encarecer el precio del producto.

Lo que ocurre con la compra y venta del producto pasa también con el precio de los salarios. En el supuesto de que existiese un gran número de patronos y de obreros independientes entre sí, que "compran" y "venden" trabajo de la misma eficacia, y que estén todos en conocimiento de los salarios ofrecidos por los demás patronos o solicitados por los demás asalariados ni un patrón influye sobre el salario contratando un mayor número de obreros, y ninguno de éstos al ofrecerse a trabajar, más o menos, hará variar el precio de la remuneración de la mano de obra. Esto es claro porque en cualesquiera de estos supuestos, se produciría el desplazamiento de la misma, en procura de la justa retribución.

## CAPÍTULO III

## CONSECUENCIA DE LA COMPETENCIA PERFECTA

11. — Estos casos, que prueban el alcance de lo que entendemos por competencia perfecta, permiten llegar a ciertas deducciones, tales como la de que si en este régimen se sacan factores de la producción de una determinada mercadería, para dedicarlo a la producción de otras, sin que haya habido alteraciones en el mercado por cambio de las necesidades o las preferencias de los consumidores, el precio de la mercadería que se produce en menor cantidad ha de subir y en cambio, ha de bajar el precio de la que se pasa a producir en mayor escala.

12. — *Utilidad marginal* de una mercadería es la medida en que aumentaría la satisfacción de un consumidor, si tuviera una unidad más de mercadería. Los consumidores sacarán el mayor provecho posible de un ingreso, si compran mercaderías en cantidades tales que la proporción entre los precios de dos mercaderías cualquiera, sea igual a la proporción entre la importancia que tiene para el consumidor, el hecho de tener una unidad más de esas mismas mercaderías.

En el caso corriente de que el consumidor pueda elegir entre un número considerable de mercaderías que se ofrecen en el mercado a precio diferente, para lograr su satisfacción máxima, deberá comprar todas las mercaderías en cantidad tal, que las utilidades marginales de las mismas guarden igual proporción que sus precios.

13. — Para examinar los resultados de la competencia perfecta sobre las condiciones de producción y venta, debe distinguirse entre el *costo medio de producción* de una mercaderías y su *costo marginal*.

Por costo medio se entiende el costo por unidad de producción sumando para ello todos los factores que integran el proceso productivo, es decir: salarios, interés del capital, alquileres, costo de mantener el equipo de producción y una ganancia suficiente para inducir a los empresarios a realizar el esfuerzo y correr el riesgo que supone la empresa.

Definimos como *costo marginal* la cantidad que se añade a los costos totales de un negocio al producir una unidad más de mercadería.

## CAPÍTULO IV

## RELACION ENTRE PRECIO, COSTO MEDIO Y COSTO MARGINAL

14. — Formuladas estas definiciones puede sostenerse el siguiente aserto: en un régimen de competencia perfecta, el precio de cada mercadería será igual a su costo de producción medio y también igual a su costo marginal. Explicaremos porqué ocurre esto.

Si los empresarios tienen libertad para producir cualquier clase de mercadería, todos los artículos tenderán a ofrecerse en cantidades tales que su precio sea igual a su costo medio de producción, pues si el precio que se ofrece por una mercancía, fuera superior a ese costo, entrarían en el negocio nuevos productores buscando obtener en el mismo, ganancias mayores que las normales. Como consecuencia de ello, la producción total aumentaría y por consiguiente se produciría una caída en el precio ofrecido por los consumidores; pero, a su vez, si el precio ofrecido por los mismos llegara a ser inferior a su costo medio de producción, los empresarios comenzarían a sufrir pérdidas y se dedicarían a otras ocupaciones y mediante este proceso se nivelaría la producción total, adecuándose a la demanda total, hasta alcanzar los precios al costo medio de la producción.

15. — Al examinar estas condiciones del régimen de competencia perfecta, surgen las primeras objeciones, que modifican en el cuadro de la realidad económica, las verdaderas características del mismo.

Ante todo no hay porqué suponer que si una determinada mercadería se produce con pérdidas, haya necesariamente otras que se produzcan con ganancia, pues durante el evento de una crisis económica, bien puede suceder que el costo medio de todas las mercaderías fuera superior al precio que ofreciera el mercado. También en momentos de euforia económica, de "boom", para usar la terminología de los maestros sajones, puede darse el caso de que todas las mercaderías se vendan a un precio superior al costo medio de producción. En ambos supuestos, el desplazamiento de productores de una determinada mercadería a la producción de otra distinta, no encontraría incentivo.

16. — La otra objeción surge cuando se piensa que el desplazamiento de los productores de una industria que comience a arrojar pérdidas, a otra que dé ganancias, no podía ser inmediato ni aún en un sistema de competencia perfecta. La inversión industrial en equipos, dificulta el traslado de una forma de producción a otra y la transformación resultaría siempre poco remuneradora y lenta. No hay que olvidar que la transferencia de bienes de capital fijo de una industria en declive a otra en ascenso, lo obliga a la construcción de maquinaria nueva.

17. — También en el régimen de competencia perfecta, el precio de cada mercadería tenderá a ser igual a su costo marginal pues, para obtener un máximo de ganancia, cada productor producirá más, siempre que lo que añade a su costo de producir otra unidad, sea compensado con exceso por lo que recibe vendiendo otra unidad. Como en este régimen el productor no puede influir sobre el precio vendiendo más, al vender una unidad extra, aumenta sus ingresos sólo en el precio de la misma. Por consiguiente, el productor de cada mercadería, ampliará su producción hasta que el pre-

cio ofrecido por ella, sea igual a la cantidad que ha de pagar por los factores productivos adicionales necesarios para obtener una unidad extra. Es de esta manera que el precio de la mercadería resulta igual al costo marginal.

## CAPÍTULO V

### DIMENSION OPTIMA DE LA EMPRESA Y REMUNERACION DE LOS FACTORES

18. — También a la conclusión de que el precio de la mercadería en el régimen de competencia perfecta es igual al costo medio y al costo marginal debe formularse objeciones. También en este régimen gravita lo que se ha dado en llamar la dimensión óptima de la empresa.

Dentro del proceso de la producción, cada unidad de producción puede ser o demasiado pequeña o demasiado grande. En el primer caso el empresario no puede gozar de las ventajas de la producción en masa que abarata el costo de las unidades. En el segundo caso, cuando las empresas llegan a ser demasiado grandes, puede producirse el caso de que el costo medio de producción aumente, debido a que la complejidad del mecanismo obliga a utilizar una administración demasiado cara. Hay pues, un cierto punto que constituye la que se llama la dimensión óptima de la empresa, en que el costo medio de producción será el mínimo posible.

19. — Es claro, que en un régimen de competencia perfecta, cada empresa buscará alcanzar esa dimensión óptima. Si el precio de demanda del artículo fuera inferior a su costo medio de producción por empresa de dimensión óptima, ninguna industria cubriría sus costos. Algunas de ellas abandonarían el trabajo y la producción total ofrecida al mercado, disminuiría hasta que la demanda hubiera subido el precio, lo suficiente para cubrir el costo medio de las empresas de dimensión óptima.

Desde otro punto de vista, si el precio de la demanda fuera mayor que el costo medio de una empresa que produce en condiciones óptimas, existirían incentivos para la instalación de empresas que, aunque no pudieran combinar los factores en una dimensión óptima, pudieran, no obstante, cubrir su costo medio de producción. En consecuencia, nuevas empresas se instalarían en esa industria y la producción total aumentaría hasta que el precio de la demanda se hubiera nivelado con el costo medio de la empresa de dimensión óptima.

20. — También en el régimen de competencia perfecta se emplearía en cada industria una cantidad creciente de factores productivos, hasta que la remuneración pagada a cada uno igualase el valor del producto mar-

ginal. Si los factores productivos tienen libertad para moverse de las ocupaciones en que la remuneración es baja, a aquellos en que es alta, se trasladarán las industrias en que los valores de su producción marginal sean bajos, a aquellos en que sean altos, persistiendo este movimiento mientras haya diferencias en sus remuneraciones. Como consecuencia de ello, el valor del producto marginal de cada factor es el mismo en todas las industrias dentro de este régimen.

21. — Pero para que estas conclusiones fueran eficaces, no tendrían que existir restricciones al movimiento de factores productivos en las diferentes industrias, sea proveniente de trabas legales o generarse en la ignorancia de los factores de sus posibilidades de pasar a actuar en una industria mejor remunerada. También es necesario tener en cuenta, que para que exista un aliciente para el traslado de factores de una industria a otra, el aumento de remuneración debe ser suficiente, además, para compensar los costos que implica ese traslado.

## CAPÍTULO VI

### VENTAJAS DE LA COMPETENCIA PERFECTA

22. — Los beneficios de la competencia perfecta, objeto de una vasta literatura económica, han sido motivo de una discriminación por parte de Meade, (op. cit), que los concreta en tres ventajas fundamentales.

La primera de ellas es que en este régimen sería imposible producir más de una cosa y menos de otra, para que un consumidor se encontrara en mejor posición sin empeorar la situación de otro, lo que es consecuencia de los dos siguientes hechos:

- 1) Que cada consumidor gasta su dinero en diferentes mercaderías en una forma tal, que la utilidad marginal del dinero gastado en cada una es la misma, y
- 2) Que los factores productivos se mueven hacia aquella industria en que el valor de su producido marginal es más alto.

La segunda ventaja de la competencia perfecta, sería que los factores de la producción habrían de emplearse siempre en las combinaciones más eficaces de las diferentes industrias, de manera que una situación de pleno empleo sería imposible producir más de una mercadería sin producir menos de la otra.

Finalmente, la tercera ventaja resultaría de que en el sistema de competencia perfecta cada unidad de producción, vale decir cada empresa, tendría la dimensión óptima, es decir, se utilizarían al máximo, en beneficio de la colectividad, los factores disponibles para la producción.

## CAPÍTULO VII

## LA LIBRE CONCURRENCIA Y SUS INCONVENIENTES

23. — Acabamos de puntualizar las ventajas de un régimen de competencia perfecta, el cual presupone una sociedad organizada bajo el sistema económico de la libre concurrencia.

Pero también podemos señalar los inconvenientes del sistema del "laissez faire", comprendiendo en el mismo también a los casos en que haya un mínimo de intervencionismo de Estado.

La libre concurrencia de la actividad privada, dentro de una sociedad moderna, no se concibe en términos absolutos, pues el gobierno tiene funciones irrenunciables de defensa nacional, policía, administración y justicia que, debe realizar por sí propio, ya que por sus características no sería posible delegarlas en entidades particulares.

Pero aún apartándonos de ese ámbito propio de las actividades del Estado, podemos formular críticas fundamentales a un sistema de libre competencia.

24. — Ante todo, puede afirmarse, que en la distribución de sus gastos, el consumidor librado a su propia elección no siempre usará una discriminación inteligente entre las mercancías que le sean más útiles. Como consecuencia de ello, los consumidores no están en condiciones de provocar, con su demanda, la producción de los artículos que más beneficiarían a la comunidad en general.

Puede suponerse que, en algún caso, los consumidores pesarán con cuidado la importancia que tiene poseer una determinada mercadería o servicio en lugar de otro, pero esto no sucede siempre y los recursos económicos de la colectividad, no se dedican a la producción de las mercancías que en forma más conveniente llenarán sus necesidades.

25. — Además puede afirmarse, que los consumidores no conocen lo que más les conviene. Pueden, por ejemplo, los habitantes de una Nación, no estar en condiciones psicológicas o sociales para apreciar el mérito de la educación o de la medicina preventiva. En ese caso, no es la libre concurrencia de los niños a las escuelas privadas, ni la determinación de los enfermos de concurrir cuando le parezca a buscar el consejo de un médico particular, la solución adecuada del problema. Aún en el caso de una sociedad regida por el principio de la libre concurrencia, se hace necesario que exista esa clase de intervencionismo del Estado, por las ventajas que depara a la sociedad toda, la educación pública y la salud general de los habitantes de un país.

26. — La segunda crítica que se ha formulado, se basa en el hecho de que el costo medio para el productor individual de cada unidad de merca-

dería, no es el mismo que el costo que ese proceso de producción representa para la comunidad. Aclaremos el alcance de esta afirmación con un ejemplo típico y que, aunque ya usado, cabe repetirse por tener una eficacia gráfica insustituible. Supongamos que las fábricas de una determinada industria, despiden un humo perjudicial a los habitantes de la zona donde está ubicada. El humo causará perjuicios a la comunidad en sus bienes y en la salud de los habitantes. La comunidad contribuirá, con el valor de esos perjuicios, a integrar el costo de la producción de esas industrias. Cabe aquí la intervención del Estado para obligar al industrial a utilizar medidas precaucionales que eviten esos perjuicios al vecindario y actuar, no sólo con medidas de policía, sino también buscando trasladar al fabricante el sobre costo social de su elaboración. Ello puede lograrse imponiendo al mismo, tributos iguales al mayor costo que soporta la comunidad por los inconvenientes que causa su fábrica, debiendo el Estado a su vez, emplear el producido de esa contribución, compensando los daños sufridos por la colectividad.

27. — En el ejemplo que antecede, el costo para la comunidad sería mayor que para el productor individual, pero también puede existir el caso en que el costo para la comunidad sea inferior al costo para el productor individual. Tal el caso de un agricultor que necesitara canalizar un terreno anegadizo para cultivar. El costo de la obra encarecerá la producción de su finca en una proporción mayor que si el Estado interviniese e hiciera ese deagüe en forma de beneficiar muchos campos colindantes. Con la misma inversión aumentaría considerablemente el monto de la producción general, lo que naturalmente abarataría los costos. También en este caso la intervención del Estado resulta económicamente más útil que la libre concurrencia.

28. — Finalmente, se ha dicho que, en un sistema económico perfectamente competitivo, la distribución de los ingresos no producirá en forma equitativa y que para lograrlo y atenuar las diferencias que surgen de esa diferente capacidad económica de los habitantes, es necesario la intervención del Estado.

El derecho a un mínimo de subsistencia, el salario familiar y la distribución discriminada de las cargas en relación con la capacidad contributiva de los ciudadanos, constituyen hoy premisas inatacables de la legislación moderna, y ella se funda en la necesidad de que el Estado intervenga para evitar las consecuencias de desigualdades que, en el orden social adquieren la magnitud de verdaderas injusticias como producto de la política económica del "laissez faire".

## CAPÍTULO VIII

## LA COMPETENCIA IMPERFECTA

29. El desenvolvimiento alcanzado por el desarrollo teórico de la competencia imperfecta o monopolística, si usamos la gráfica expresión de Chamberlín, permite llegar a la conclusión de que, no obstante la ausencia de intervención oficial en materia económica, las condiciones de competencia, que se presentan en la vida real, no son nunca perfectas. De ahí resulta que las ventajas del sistema de competencia perfecta que hemos esbozado en el Capítulo VI de este trabajo, son utópicas o muy limitadamente aplicables al mundo de nuestros días.

30. Si para que haya competencia perfecta debe haber un gran número de vendedores independientes, puede afirmarse, a *contrario sensu*, que cuando ese gran número no exista, los vendedores si pueden ejercer una influencia efectiva en la fijación del precio de las mercaderías. Aún en un sistema de *laissez faire*, el número de productores independientes, de un determinado artículo, no será necesariamente grande. Las posibilidades de producir determinadas materias primas minerales o algunos productos agrícolas suele estar restringida por razones naturales. Entonces, la producción se halla en manos de unos pocos empresarios que, naturalmente, pueden influir sobre los precios, pues la suba que hagan los mismos, no inducirá a instalarse en competencia otros nuevos productores, pues las posibilidades de producir ese artículo, ya estarán cubiertas. En este caso, los productores tienen *una aptitud monopolística*.

Vimos que la dimensión óptima de una empresa le permite al fabricante producir al más bajo costo. Ello abre la posibilidad de que las exigencias del mercado, de un determinado artículo, pueda ser cubierto con la producción de una sola o de dos empresas de dimensión óptima, que en esa forma controlarían los precios del producto, sin que las ganancias extraordinarias de la misma pudieran inducir a otros productores a competir con ellas, pues le sería muy difícil alcanzar esa dimensión óptima sin la cual la competencia no es posible. He ahí otro caso en que existe tan solo una competencia monopolística entre esta clase de empresas.

Por otra parte, existen productos cuya fabricación solo puede ser realizada mediante la inversión de capitales de gran magnitud. Este hecho imposibilita la competencia de los pequeños empresarios, sin que aliente tampoco a los grandes capitalistas, pues, si la empresa resulta muy remuneratoria conservando la totalidad del mercado, la inversión sería insuficientemente retribuida si sólo pudiera contar con la mitad del mismo. En este caso también y no obstante el principio de la libre competencia

y la falta de intervención oficial, un empresario puede gravitar decisivamente en la fijación de los precios.

31. Pero no sólo existen estos casos típicos de competencia monopolística que prosperen necesariamente en el régimen de la libre concurrencia, sino que hay numerosos casos en que la competencia tampoco es perfecta, pues en el mercado de la producción los consumidores no compran siempre la mercadería a los vendedores que la ofrecen a un precio más bajo. El estudio de estas condiciones del mercado, constituye la más interesante conquista de la teoría de la competencia imperfecta.

## CAPÍTULO IX

### FACTORES DE LA IMPERFECCION DEL MERCADO

32. El mercado de colocación de los productos no puede ser casi nunca perfecto, por la gravitación de distintos factores que hacen que los consumidores no se decidan siempre por la mercadería de precio más bajo.

Las razones que hay para ello, están determinadas por tres causas principales: los costos del transporte, el desconocimiento de los consumidores y por la diferenciación de la mercadería. Examinaremos cada uno de estos supuestos por separado, pero cualesquiera de estas tres causas puede determinar que un productor cuente con el apoyo del cliente cuyas compras no dependen por entero del precio que cobren. Así, esos productores cuentan con un mercado especial para sus productos, independiente en cierto grado del mercado general de los artículos de la misma clase.

33. Cuando los productores de una mercadería están situados en distintas partes y el costo del transporte desde la fábrica al consumidor, constituye una parte considerable del costo tal de la mercancía, cada vendedor tendrá un mercado semi-independiente constituido por los consumidores más cercanos a sus fábricas, protegidos por el costo de transporte de las mercaderías del competidor, hasta la zona de su influencia. Es claro, que si los costos de transporte son fuertes, cada productor podría subir el precio de sus productos sin perder todo su mercado. El consumidor situado cerca de él podrá comprar menos debido al mayor precio, pero seguirá comprando sus productos antes que sus competidores, porque recargados por el precio del flete resultarían aún más caros.

Por este motivo, la competencia perfecta no existe en casi ninguna industria. Si todos los productores estuvieran situados en el mismo distrito o si el costo de transportar las mercaderías es bajo en proporción al costo de producción, las imperfecciones de la competencia, por este motivo, serán insignificantes. Cuando ocurra lo contrario, en cambio, cada pro-

ductor independiente puede ejercer un control considerable sobre el precio de su producto.

34. La segunda razón por la cual cada productor puede vender en un mercado parcialmente independiente, es el hecho de que los consumidores no tienen oportunidad de conocer los precios a los cuales colocan sus productos las distintas empresas. En la vida real sucede que aún existiendo un gran número de productores que vendan un artículo idéntico en condiciones de costo sensiblemente iguales, la mayoría de los consumidores tienen un conocimiento muy escaso de los precios de cada productor. Por ello, cualesquiera de los productores tiene que reducir mucho su precio para poder vender más. Esa baja puede hacer que sus consumidores habituales adquieran algo más de la mercadería y aún que interese a los clientes de sus competidores, que se enteran de que pueden obtener el producto más barato adquiriéndolo en este productor; pero si la mayoría de los clientes de sus rivales, no advierten la rebaja del precio de sus mercaderías la ampliación de su mercado será muy relativo. De igual manera, si aumenta el precio de sus mercaderías, su clientela no se perderá, sino en la extensión en que cada uno de los consumidores de sus productos, puede estar informado de que el precio de la mercadería, no ha sufrido aumento por parte de los demás productores.

35. Existe otro factor complementario del anterior, constituido por la inercia de los consumidores. La fuerza de la costumbre o el hecho de no querer molestarse en buscar una fuente de abastecimiento menos onerosa, constituyen causas que hacen a un productor conservar su clientela, cuando en las condiciones teóricas en que se funda el sistema de la libre competencia, pudiera suponerse que no podría colocar sus productos.

36. Pero la tercera causa, que es la más importante para mantener la imperfección del mercado de consumo, está constituida por la diferenciación de las mercaderías. La discriminación entre los distintos artículos, puede provenir del hecho objetivo de la calidad de un artículo o del subjetivo constituido por el convencimiento de la clientela; movida por un proceso psicológico formado al través de la antigüedad de una marca o de una intensa propaganda, los consumidores no elijen entre las mercaderías del mismo tipo ofrecidas por varios productores, sino que exigen determinada mercadería que le ofrece un solo productor. En esa forma el fabricante se ha asegurado un mercado independiente, en el cual la competencia de sus rivales apenas si tiene una influencia muy relativa.

37. Los casos que hemos examinado precedentemente, nos muestran las situaciones en que es imperfecta la competencia entre los vendedores; pero también ocurre que entre los compradores, puede existir también esa misma dificultad para competir libremente.

Si bien los compradores no pueden influir en grado apreciable sobre los precios a que ofrece la mercadería el abastecedor de sus artículos de consumo, porque se dan en estos casos las condiciones requeridas para que exista competencia perfecta, en cambio, en los casos comunes de la contratación de mano de obra o en la adquisición de materias primas para una industria es muy frecuente que un comprador particular pueda influir sobre el precio de estos factores alterando su propia demanda, porque probablemente habrá un número reducido de interesados en la compra de los mismos. Por otra parte, los vendedores no pueden ofrecer su mercadería o servicio, a otros posibles compradores al mismo precio que antes, si los compradores actuales restringen su demanda. Una industria que exige grandes capitales y por lo tanto actúa en forma monopólica, puede provocar el alza o baja de los precios de sus materias primas principales si amplían o restringen sus compras.

38. Pero, si cuando hubiera un gran número de fabricantes independientes, le sería difícil a cada productor influir sobre el precio de las materias primas, sí podrían hacerlo sobre el salario que pagan a sus obreros. Este supuesto, es posible, cuando el productor fuera el único fabricante en determinado distrito que emplea esa clase de trabajadores o si los mismos no conocieran los tipos de salarios que se pagan en empresas distintas, a las que estén empleados.

Si un determinado patrón reduce en forma considerable el salario que ofrece a sus obreros, algunos de estos adaptarán otros oficios en el mismo distrito y otros se trasladarán a otros sitios en busca de empresas donde puedan reanudar la ocupación en la cual son expertos, pero el patrón no perdería toda su mano de obra, pues, algunos de sus obreros considerarán que es demasiado costoso en su traslado a otra zona o en su readaptación profesional a una nueva ocupación. De la misma manera, una suba de los salarios, no será suficientemente atrayente para la mano de obra empleada en un oficio distinto o en distritos alejados de la empresa. Por ello, podemos concluir, que la movilidad del trabajo entre las distintas empresas, crea un mercado imperfecto de la mano de obra.

## CAPÍTULO X

### EL INTERVENCIONISMO DEL ESTADO

39. Las situaciones que crea el simple monopolio o las condiciones de competencia imperfecta en la sociedad moderna, imponen la necesidad de que el Estado actúe para que la economía de la Nación se encauce en la forma más provechosa para los intereses de la comunidad. Una moderna

política debe fundarse en los principios económicos estudiados, para así fundamentar su acción, que debe estar encaminada a que el Estado sin interferir la economía, la oriente con sentido nacional e incluso dirija aquellos instrumentos que vigoricen su defensa y consolidación. Para ello puede usar los distintos medios que tiene a su alcance, en forma tal que, dejando libre cierto sector de actividades propicias a la iniciativa individual, tutele el bienestar colectivo impidiendo la preponderancia de los grandes intereses.

40. Ante todo, la represión del monopolio debe concentrarse en leyes penales destinadas a impedir la formación del monopolio entre compradores o vendedores que hagan de la producción o del consumo, un mercado regulable a voluntad, sin perseguir más intereses que los del lucro privado. Conviene en ese sentido, declarar punibles las combinaciones que permitan mantener los precios por encima de su costo medio o que traben la libertad de los factores de la producción, para moverse de una ocupación a otra.

Pero la legislación contra los trust no puede eliminar muchas de las causas del monopolio que existen en el mundo moderno. Las leyes de represión del monopolio, no pueden impedir que una empresa que requiera un gran capital para su instalación actúe, sin competencia. Una gran usina eléctrica, una gran fábrica de aeroplanos, empresas estas capaces de llenar todas las necesidades del mercado, actuarán por la gravitación de los hechos económicos como un monopolio, sin que su acción resulte punible.

Con medidas de orden penal no se pueden remediar las imperfecciones del mercado en la venta de un producto, debido al costo del transporte o a preferencias de los consumidores basadas en las cualidades reales o imaginarias. Las razones más importantes de las condiciones de la competencia imperfecta, subsistirán a pesar de las medidas de represión del monopolio.

41. Es necesario entonces, que el Estado adopte otra clase de medidas. ¿Cuáles son ellas? Preconizamos en primer término *la racionalización*, consistente en medidas que pueda adoptar la mayoría de los productores pertenecientes a determinada industria, para colocarla bajo un control único, con la supervisión del Estado, en defensa de los intereses colectivos. Esto permitirá eliminar gran parte de los desperdicios que se deben a preferencias irracionales de los compradores, por los productos de diferentes empresas de una industria. El control único elimina la publicidad ruinosa, con fines de competencia, entre las distintas empresas y permite la concentración de la producción en las empresas más eficaces, reduciendo el número de plantas industriales, hasta que cada una de las

que estén trabajando, logren el pleno rendimiento. También permite mejorar los costos, especializando cada unidad productora en un solo tipo de producto y eliminando gastos superfluos de transporte. En una palabra, la racionalización logrará eliminar, de una manera directa los desperdicios de la competencia.

42. El empleo de impuestos y subsidios por los organismos oficiales a las distintas empresas, constituye una de las formas más eficaces de compensar los inconvenientes del monopolio, pues se consigue provocar el desplazamiento que se desee de un factor de la producción en cualquier sentido. Para ello es necesario que el impuesto con que se recarga a una industria, sea exactamente suficiente para cubrir el subsidio.

No hay duda de que, si se desplazan factores de una industria a otra, se logrará la mejor distribución de ellos entre diferentes ocupaciones, siempre que la diferencia entre el valor de sus productos marginales entre ambas ocupaciones, sea bastante para cubrir el costo del movimiento. Esto no quiere decir que los factores contratados deban desplazarse en todos los casos hacia aquellas ocupaciones en que les pagan menos que el valor de sus productos marginales, debido a condiciones de monopolio. Ello ocurriría sólo si la gran mayoría de las industrias actuaran en condiciones de competencia perfecta, pero si en una o dos ocupaciones rigieran condiciones de monopolio, en la que los factores estuvieran recibiendo menos que el valor de sus productos marginales, sería aconsejable desplazar los factores productivos contratados de las industrias donde hay competencia perfecta, hacia el sector monopolizado en que los valores de sus productos marginales fueran mayores.

Si en la mayoría de las ocupaciones existieran condiciones de monopolio, sería imposible ampliarlas todas al mismo tiempo; corresponde tratar, entonces, de que los factores se desplacen de las industrias en que los valores de sus productos marginales sean inferiores al costo medio, hacia aquellas en que estos valores sean superiores al costo medio. Para ello es necesario gravar el empleo de los factores contratados en aquellas industrias en que existe un mayor grado de monopolio, y en cambio conceder subsidios al empleo de los factores contratados en aquellas industrias en que la competencia es más perfecta.

43. Habíamos dicho anteriormente que la tercera ventaja fundamental de la competencia perfecta, consistiría en que todas las empresas de cada industria, lograrían obtener la dimensión óptima. Nos parece que también se podría lograr ese resultado mediante control de las condiciones de monopolio con impuestos y subsidios, pues así como los factores de la producción contratados de una industria, se pueden desplazar a otra, valiéndose de este procedimiento, así también se puede emplear un sistema

de impuestos y subsidios, para desplazar la dirección de una industria a otra, es decir, para reducir el número de empresas dedicadas a una industria y aumentarlo en otra.

Utilizando un gravamen adecuado, puede lograrse que no sea lucrativa la competencia ruinosa en publicidad, la eliminación de transportes innecesarios, con un impuesto sobre los mismos, y hasta los inconvenientes derivados de diferencias irracionales de los compradores.

44. El control de precios es otro de los medios con los que el Estado puede provocar la redistribución de los recursos, entre las diferentes ocupaciones. Las pérdidas que sufre la colectividad por las condiciones del monopolio, se deben siempre al hecho de que los productores individuales pueden estar en condiciones de subir los precios de la mercancía, vendiendo una cantidad menor de ella o de reducir el precio de los factores contando menor número de éstos. No hay duda de que el Estado está en condiciones y debe suprimir esta facultad, si fija los precios máximos de mercaderías y los precios mínimos de factores.

45. Finalmente sostenemos que el Estado tiene que intervenir mediante medidas educativas. Ellas tienen gran importancia en el mundo moderno. Pueden estar dirigidas a proporcionar a los consumidores un conocimiento más exacto de las calidades reales de las mercancías que comprar, o encaminarse a otorgar a los dueños de factores productivos, sobre todo el trabajo, un mejor conocimiento de las remuneraciones que se ofrecen por el mismo en las distintas ocupaciones, del costo del traslado a otras zonas o de los métodos de entrenamiento para el aprendizaje de otras ocupaciones.

Un organismo estatal o una asociación de consumidores, dedicados a estudiar científicamente las calidades de diferentes productos, podría informar a los consumidores de las ventajas que pueden obtenerse de diferentes cantidades de distintas mercancías: se habría combatido eficazmente las preferencias irracionales de los consumidores. Según Meade, con un décimo de las sumas que hoy se gastan en publicidad con fines de competencia, podrían costearse esos alimentos y difundir los resultados de sus investigaciones.

46. Las medidas educativas, deben comprender también a las causas que debilitan el traslado de los factores de la producción, cuando la inmovilización de los factores se deba a causas no racionales. Si a un obrero le resulta costoso trasladarse de una ocupación a otra, debido a que lo obliga a un viaje más caro de su casa al trabajo o que tenga que trasladar su casa a otro distrito o aprender un nuevo oficio, tendrá una causa *racional* para moverse, a menos de que el jornal ofrecido por su empresario sea tan inferior al que ofrece su competidor, que la diferencia de salario, supere el costo del movimiento.

47. Si estas causas racionales de inmovilización, no se eliminan mediante medidas educativas, en cambio, éstas pueden llegar a ser efectivas cuando el factor se traslada por causas "irracionales". El trabajador puede no moverse debido a que desconozca los salarios ofrecidos en otros lugares o las posibilidades de empleo en otras ocupaciones, o porque sobreestime el costo del movimiento o el costo de aprender un nuevo oficio, o porque no tenga conocimiento de los métodos más baratos de trasladarse o aprender un oficio distinto.

También los propietarios de capital o tierra pueden no trasladar esos factores a las ocupaciones en que su rendimiento es más alto por ignorar la existencia de esas colocaciones mejores. Igual cosa ocurre con los vendedores de materias primas, que no abandonen a un comprador que ofrece un precio más bajo y venden a otro que lo vende mayor, por ignorancia de los precios que ofrecen por el material los distintos productores en diferentes distritos.

48. En todos estos casos, la acción de propaganda oficial, es de un valor inestimable. Claro, que para cada uno de los diferentes factores, se habrán de emplear distintas medidas educativas. Debe establecerse una eficiente organización de bolsas de trabajo, con objeto de proporcionar informes sobre los empleos que se ofrecen en diferentes lugares, empresas y ocupaciones y sobre las remuneraciones ofrecidas. Los informes no deben limitarse a eso, sino que habrá de proporcionarse con respecto al costo y los métodos de aprender diferentes oficios, ampliando los consejos que se dan en las escuelas e institutos oficiales, a los jóvenes que ingresen en la industria, respecto al porvenir de cada una; el establecimiento de cursos de enseñanza industrial y comercial al costo más bajo posible, debe completar ese proceso educativo. Los informes proporcionados por organismos públicos respecto al costo de trasladarse de un lugar a otro y al costo de la vida en cada lugar, como así también el préstamo de dinero a obreros a tasas favorables de interés y condiciones liberales para la devolución de las sumas prestadas, a fin de financiar el costo del traslado, representará una medida adecuada para facilitar el desplazamiento de la mano de obra.

49. Se ha avanzado bastante, en lo referente a la colocación de los capitales, mediante la organización de bolsas y el estudio de los rendimientos de las diferentes industrias y empresas. Sin embargo, las compañías nuevas que recién comienzan a emitir valores, los inversionistas, ignoran a menudo las perspectivas de la nueva empresa; la organización oficial podría mantener un instituto con expertos en diferentes campos de la técnica, para que dieran una opinión autorizada y honesta respecto a las posibilidades reales de las nuevas empresas.

## CAPÍTULO XI

## CONCLUSIONES

50. El estudio que hemos realizado en los capítulos precedentes sobre la teoría en la *competencia imperfecta*, en el que necesariamente no hemos podido ser originales, puesto que abordamos un tema ya perfectamente elaborado e incorporado al conocimiento científico, nos permite sacar algunas conclusiones aplicables a la sociedad de nuestros días y en especial a la economía argentina. Pasamos a enumerarlas.

1º) Que la *competencia perfecta* constituye un planteo meramente teórico, que no responde a un estado correlativo de hechos que se suceden en la vida real;

2º) Que el proceso de la producción y distribución de los productos se realiza entre los productores individuales en condiciones de *competencia imperfecta*;

3º) Que el *monopolio* constituye una actividad contraria a los intereses generales, por someter a la colectividad al arbitrio de los fines lucrativos de los monopolistas y por lo tanto, debe ser reprimido como un hecho contrario al orden económico de las sociedades modernas.

4º) Que la existencia de las situaciones de hecho que, sin constituir propiamente un monopolio, se encuentran afectadas porque las imperfecciones de los mercados, impiden la libre competencia de los productores, obligan al Estado a adoptar medidas que contrarrestan los efectos perniciosos de estas actividades de competencia monopolística.

5º) Que el intervencionismo del Estado, cuando constituye una necesidad para la economía general del país, debe traducirse en forma de absorción de las actividades aquellas que tiendan a defender los intereses de la colectividad como Nación sin perjuicio de recurrir de continuo al "contralor oficial", dejando totalmente libre aquel tipo de actividades respecto de las cuales "el bienestar general" no esté en juego.

6º) Que es necesario compensar la aptitud de algunas empresas para influir en la formación de los precios imponiéndoles contribuciones medidas con relación al poder monopolístico de las mismas, a fin de crear un sistema de subvenciones a las industrias que merezcan este apoyo, por el interés social que ofrece su producción.

7º) Que deben establecerse topes máximos para los precios de las mercaderías, a fin de evitar que el poder monopolístico de los productores, se convierta en un instrumento de exacción de los consumidores y precios mínimos para los factores de la producción (mano de obra y materias primas), a fin de que los que tienen el control de la adquisición de esos productos, no traten de adquirirlos por un precio inferior a su valor marginal.

8º) Que el Estado tiene el deber de realizar una acción educativa, para eliminar en lo posible las preferencias irracionales de los consumidores y facilitar el desplazamiento de los factores de la producción.

Tales son las conclusiones a que se llega después de un estudio detenido de la realidad que plantea el proceso de la producción industrial y de la comercialización de los productos en la sociedad moderna. Ellas proclaman la razón económica de las medidas de una política de defensa de los intereses generales de la comunidad, que es imprescindible mantener frente a los reclamos de la hora que vivimos.