

LA INADECUACION DE LA TEORIA DE LA EMPRESA COMO UNA RAMA DE LA ECONOMIA DEL BIENESTAR (*) (1)

I

En los últimos años la teoría de la empresa, que se desarrolló con caracteres tan revolucionarios en la década 1930-40, ha sufrido una fuerte conmoción. A las prolongadas críticas de los prácticos se han unido ahora las fuertes protestas de unos pocos economistas que han llevado a cabo investigaciones empíricas; además, la dificultad de reconciliar la teoría marginalista con la conducta real en el mundo de los negocios ha sido tan fuertemente remarcada que muchos han empezado a dudar de la utilidad del análisis teórico. Por una parte, se mantiene que dicho análisis es excesivamente complicado, ya que los empresarios no poseen el exacto conocimiento necesario para manejar los conceptos de curvas de ingreso marginal y coste marginal; por otra, se le considera excesivamente simplificado porque no recoge una serie de consideraciones que cualquier empresario ha de tener en su mente para sobrevivir en el mundo real.

(*) Artículo aparecido en *Oxford Economic Papers*, febrero 1952. Traducción realizada por Félix Varela.

(1) Agradezco a Mr. R. F. HARROD, Mr. P. W. S. ANDREWS y Mr. J. M. D. LITTLE su lectura y crítica de un borrador de este artículo. Sin embargo, ello no implica necesariamente su adhesión a los puntos de vista expuestos.

Los defensores de la teoría marginalista (2) han replicado algunas veces que en tales críticas se ha errado en la consideración de la finalidad del análisis: con él nunca se quiso dar una justificación, susceptible de verificación práctica, del procedimiento adoptado en la determinación del precio o del volumen de producción; fué construído para señalar los principales factores que pueden influir en las decisiones del empresario. En este sentido se admite que la afirmación: "La producción habrá de ser llevada hasta aquel punto en que el coste marginal iguale al gasto marginal", es confusa si tales términos se toman como referidos a cantidades objetivas, pero no lo es si se considera que hacen referencia a estimaciones subjetivas de naturaleza tan amplia que resulta posible deducir anticipadamente todas y cada una de las ventajas y desventajas —monetarias o no, inmediatas o a largo plazo, reales o imaginarias— que pueden afectar la decisión. Sin embargo, en estas condiciones, no es ya la veracidad sino la utilidad de la teoría marginalista lo que queda en entredicho, puesto que se viene casi a decir que el empresario hace lo que cree mejor según las circunstancias. Pero como ello no se afirma de un modo suficientemente explícito, la discusión de este punto resulta necesaria. ¿No será que, a pesar de su innegable vaguedad en algunos aspectos, la teoría es útil al distinguir las distintas circunstancias en que una empresa se puede encontrar, y al hacer determinadas predicciones sobre su conducta probable? Se admite que es completamente ilegítimo saltar de la teoría al Censo de Producción y deducir, por ejemplo, que el margen total de beneficio sirve, incluso, como una medida aproximada del "grado de monopolio" (3). ¿Pero no es cierto que todavía queda algo por decir y que ello puede ser de particular importancia para la teoría del bienestar? Esta es, de cualquier modo, la sugestión hecha por Mr. Peter Wiles en un reciente artículo (4).

Hoy día está claro que un gran número de economistas no

(2) Véase "Marginal Analysis and Empirical Research" de F. MACHLUP. *American Economic Review*, 1946.

(3) Tal sako es dado por el Dr. KALECKI en "Economic Fluctuations", cap. 1.

(4) "Empirical Research and the Marginal Analysis". *Economic Journal*, septiembre 1950.

están en absoluto dispuestos a una "Revolución keynesiana" en esta parte de la teoría económica, y el conservadurismo actual de aquellos antiguos radicales no debe ser condenado sin un cuidadoso análisis. Por ello la admisión de aquellas directrices parece, a primera vista, atractiva; pero se encuentra el problema de que, incluso como parte de la teoría del bienestar, la teoría marginalista de la empresa puede ser duramente criticada, al menos en la mayoría de sus formulaciones actuales. Ante todo, gran parte de la teoría se expresa en un lenguaje muy persuasivo e incluso, en ocasiones, fuertemente emotivo (5). "Perfecta competencia" o "imperfecta competencia" son, por ello, términos insatisfactorios y se pueden mencionar dos ejemplos todavía más significativos: primero, la costumbre casi general de llamar "grado de monopolio" a la diferencia entre el precio y el coste marginal, y, en segundo lugar, la definición de explotación como el pago a un factor de una retribución menor que su productividad marginal (6). La utilización de tal tipo de lenguaje tiene consecuencias no sólo lingüísticas; se trata de un defecto de gran importancia y, como tal hábito está fuertemente enraizado, su abandono no será fácil. Pero incluso si se pudiera hacer menos confuso el lenguaje, la teoría seguiría siendo insatisfactoria. Los criterios para juzgar

(5) Por supuesto que no es mi deseo poner reparos a cualquier empleo de lenguaje emotivo en economía. La lúgubre ciencia se haría completamente insoportable si todas las palabras fueran incoloras y nosotros quedaríamos limitados como Mr. Eltor a "What Precisely and If and Perhaps and But". Mi crítica se debe a que las emociones suscitadas por el uso de algunos términos están fuera de lugar y producen confusión, llegando algunas veces a caer en lo absurdo.

En un artículo anterior he comentado el uso de la confusión introducida por el lenguaje emotivo en la teoría de la empresa: "Private Enterprise and the Theory of Value", Manchester School, 1947. Una protesta más enérgica sobre el empleo de dicho lenguaje ha sido hecha recientemente por Mr. I. M. D. LITTLE en su "Critique of Welfare Economics".

(6) Esta definición de "explotación" no se restringe a aquellos casos en que los beneficios son anormales; se aplica también a los casos en que los beneficios son normales; pero como los costes son decrecientes, todos los factores pueden recibir una cantidad menor que el valor de su productividad marginal. El término "diferenciación de producto" ha adquirido también una oculta significación, aunque no significa nada más que se producen diferentes variedades con objeto de satisfacer las diferentes clases

la conducta de la empresa ha cambiado varias veces durante las últimas décadas y solamente ha sobrevivido la Regla Marginal, generalmente asociada a los nombres de Hotelling y Lerner. Esta regla ha sido muy discutida en los escritos teóricos sobre industrias nacionalizadas, sufriendo, en mi opinión, un daño considerable. Todavía más recientemente el conjunto de la teoría ha sido objeto de un ataque decisivo por parte de Mr. I. M. D. Little en su importante obra *A Critique of Welfare Economics*. En tales circunstancias no parece una afirmación excesiva decir que los aspectos del bienestar de la teoría de la empresa necesitan ser examinados de nuevo.

Las críticas de la teoría marginalista no implican necesariamente que las técnicas empleadas sean insatisfactorias de por sí; la confusión puede que surja a menudo simplemente en la forma en que tales técnicas fueron empleadas. La aceptación de ciertos supuestos de hecho admitidos en la teoría puede que haya llevado a excluir otros que en principio no eran menos aceptables; como consecuencia, puede que sea posible obtener resultados más generales revisando los supuestos, sin modificar el método de análisis. Por otra parte, admitidos los supuestos, puede que se haya incurrido en algunos errores en el desarrollo lógico de los argumentos; más adelante intentaré mostrar que esto ha ocurrido. Si esto es así, aunque no fuera posible defender en todos los aspectos de la actual versión de la teoría marginalista de la empresa, la utilidad del método no podría ser puesta en duda; esto sería suficiente para justificar la polémica promovida por Mr. Wiles. Una sugerencia más radical sería que algunos de los errores contenidos pueden ser atribuidos a hábitos mentales que encuentran su fundamento en el uso de las mismas técnicas marginalistas; desgraciadamente hay razones para creer que, en determinadas ocasiones, esto puede haber sucedido.

de necesidades. Como se considera la diferenciación como algo encaminado a engañar al consumidor, palabras tales como ilusorio y engañoso, han sido invariablemente utilizadas.

II. LAS DOS RAMAS PRINCIPALES DE LA TEORIA MARGINALISTA

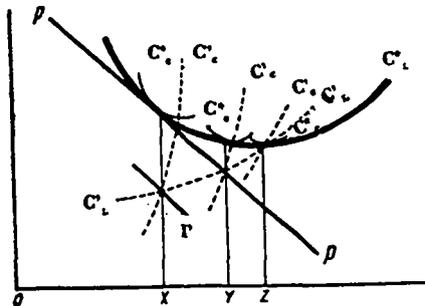
A fin de analizar alguna de las anteriores posibilidades, parece conveniente empezar por preguntarse por qué se considera como *socialmente insatisfactorios el precio y el volumen de producción de una empresa que trabaja bajo condiciones monopolísticas*. Generalmente se dibujan las curvas de costes en forma de una U abierta, teniendo tales curvas, a semejanza de las curvas de demanda, una fuerte inclinación. Dejando aparte las complicaciones oligopolísticas, se describe el equilibrio de la empresa a largo plazo, diciendo que dado que el empresario intenta hacer máximos sus beneficios, el ingreso marginal, que es menor que el precio, será igual al coste marginal a corto y al coste marginal a largo plazo.

La posición de equilibrio puede que sea insatisfactoria desde el punto de vista de la sociedad si los beneficios están por encima del nivel normal requerido para que la cantidad de personas que deseen convertirse en empresarios se mantenga constante; esta forma de posible explotación suele ser objeto de frecuente tratamiento en los escritos económicos. Sin embargo, desde los primeros años de la década 1930-40 se ha prestado mucha mayor atención a otros dos supuestos defectos considerados como característicos de la competencia monopolística. El primero de ellos es que los costos son decrecientes en la posición de equilibrio: a corto plazo, hay un exceso de capacidad, y a largo, un aprovechamiento incompleto de la producción en gran escala. En términos generales, tal es la crítica hecha por Chamberlin. El segundo es la divergencia entre el coste marginal y el precio, siendo Lerner el que señaló tal defecto. La distinción entre ambos es muy marcada. Chamberlin no parte de la Regla del Coste Marginal y está únicamente interesado en la pérdida de posibles ventajas económicas. El

cumplimiento de la Regla de Lerner tendría, ciertamente, el efecto incidental de lograr mayores ventajas de producción en gran escala en algunas empresas, pero los costes medios no tendrían necesariamente que estar en su mínimo; es decir, en el diagrama de la nota (7) de la página 620, el volumen de producción pasaría de OX a OY, no a OZ. Además, la teoría implica que si la regla fuese universalmente cumplida, aquellas empresas cuyas curvas de demanda fueran más elásticas que la media se reducirían, y sus costes medios, en ocasiones, se elevarían. Ambas teorías pueden ser contrapuestas, en una forma general y quizá no muy exacta, diciendo que en tanto que Chamberlin subraya el efecto de las preferencias irracionales al mantener las curvas de demanda demasiado lejos a la izquierda, Lerner tiene poco que decir en cuanto a la posición de las curvas y está interesado fundamentalmente en la relación entre las curvas de demanda y las de costes marginales (8).

Comencemos por el primero de tales argumentos examinando el supuesto dispendio de la competencia monopolística.

(7) Las siguientes abreviaturas serán empleadas en algunos casos de aquí en adelante: C'_c y C^*_c para designar el coste marginal y el coste medio a corto plazo; C'_L y C^*_L para lo mismo a largo plazo; I' para el ingreso marginal; P para el precio. El diagrama se ha constituido en forma generalmente utilizada por conveniencia de una referencia. No significa que se pretenda dar un gráfico real del equilibrio de una cierta empresa.



(8) En "The Economics of Imperfect Competition" la Sra. ROBINSON hace ambas críticas: i) los costes medios están por encima del mínimo, y ii) los factores no reciben el valor de su productividad marginal. (Es uno de los aspectos en los que su teoría difiere de la de CHAMBERLIN.) Pero lo que ella hace es contrastar la competencia perfecta y la imperfecta.

III. EL SUPUESTO DISPENDIO DE LA COMPETENCIA MONOPOLISTICA

1.—En un famoso pasaje el profesor Chamberlin nos dice: "... el precio es inevitablemente más alto y el volumen de producción inevitablemente más bajo en condiciones de competencia monopolística que en régimen de libre competencia" (9), y la Sra. Robinson nos advierte: "Las empresas sólo tendrán la dimensión óptima si se dan las condiciones de competencia perfecta, y no hay razón para esperar que la alcancen en el mundo real, puesto que en él la competencia nunca es perfecta" (10).

Una y otra vez se ha expuesto por medio de demostraciones geométricas y algebraicas, aparentemente incóntrovertibles, que tales conclusiones se seguían de las definiciones y supuestos hechos; aunque tal punto estuviese fuera de discusión, sería preciso considerar si aquella conclusión es particularmente interesante y significativa. Aquellas afirmaciones equivalen a decir que si las curvas de demanda pudieran a la derecha hacerse paralelas al eje X, sería posible producir a costes medios más bajos. Cuando la cuestión se plantea en una forma más neutral, tal como ésta, sin la implicación de mala intención en algunos puntos que las citas anteriores sugieren, la suposición de que algo está mal se atenúa, y la necesidad de argumentos ulteriores en defensa de cualquier crítica se hace clara. En primer lugar considérese la curva de costes medios a corto plazo. La existencia de un exceso de capacidad puede no ser en este caso un defecto: si la curva de costes medios a largo plazo es sumamente decreciente, será mejor, tanto desde el punto de vista social como individual, tener

(9) *Op. cit.*, pág. 88. Cf. también BOULDING, *Economic Analysis*, páginas 603-4.

(10) *Op. cit.*, pág. 97.

una planta ligeramente mayor y no usarla a plena capacidad, que una más pequeña, que incluso operando en su óptimo puede significar mayores costes (11). Cualquier crítica que se quiera hacer ha de basarse en la posición sobre la curva a largo plazo. Si el mercado es lo suficientemente competitivo para que los beneficios anormales desaparezcan, ¿por qué la producción no se lleva hasta un punto tal que las curvas de ambos costes medios sean mínimas? La respuesta obvia es que, en muchos casos, la empresa sería incapaz de cubrir sus costes si así lo hiciera. Verdaderamente, pudiera ser imposible alcanzar este punto incluso en un razonamiento teóricamente perfecto, lo cual significaría que tal incremento de la producción sería considerado impropio, incluso por aquellos que creen más a ciegas en la Regla del Coste Marginal a la que haremos referencia más adelante. El profesor Lerner (12) ha aclarado este punto de modo suficiente y el profesor Chamberlin en persona ha recalado en algún sitio de su libro (13) que juzgar una posición de equilibrio por la extensión en que difiere de la competencia "pura" es equivalente a medir la discreción con referencia a criterios desatinados. No hay verdadera discusión en que la producción a coste medio mínimo no es en todo caso un sano objetivo, y el uso de la palabra óptimo para describir esta posición carece de sentido. Sin embargo, es un hecho que un lenguaje persuasivo de la categoría del usado en las mencionadas citas continúa siendo empleado para confusión de las sucesivas generaciones de estudiantes.

2.—Como Adam Smith observó hace muchos años, "la división del trabajo viene a estar limitada por el tamaño del mercado": puede que sea inevitable el no alcanzar el óptimo de producción dentro de todas y cada una de las ramas de la producción. Lo que es interesante es saber si ello ocurre o no de forma completamente innecesaria. En las teorías que estamos considerando

(11) Ver el diagrama de la pág. 20 n. Cf. HARROD, "The Law of Decreasing Costs", *Economic Journal*, 1931.

(12) "Statics and Dynamics in Socialist Economics", *Economic Journal*, junio 1937.

(13) *Op. cit.*, pág. 214. "... puede que la competencia pura no sea considerada en el futuro, de ninguna forma, como un ideal para los fines de la economía del bienestar".

existen cuatro razones para creer que las pérdidas debidas a no alcanzar el óptimo ocurren en tan gran escala que constituyen un serio cargo contra el sistema económico. Vamos a analizar tales razones:

i) El primer argumento, que parece a primera vista el más concluyente, deriva su fuerza aparente de una confusión del lenguaje. Puesto que la dimensión óptima puede ser alcanzada en diferentes industrias con empresas de diferentes tamaños, en ocasiones empresas gigantes y en otras pequeñas empresas, parece razonable suponer que, al menos para algunas mercancías, la demanda será grande con relación al volumen de producción de una empresa que esté produciendo en condiciones de costes medios mínimos; en tales casos, no habrá razón para quejarse de que se pierden innecesariamente ventajas debido a que las empresas son demasiado pequeñas. La teoría contradice, sin embargo, tal conclusión de sentido común. "En condiciones de equilibrio a largo plazo —escribe la Sra. Robinson— no sólo es cierto que los costes medios de las empresas individualmente tomadas pueden descender, sino que deben descender" (14). Aparentemente, sólo en el caso especial de libre competencia se puede alcanzar la dimensión óptima con beneficios normales, y la Sra. Robinson nos ha advertido en otro sitio (15) que "en el mundo real la competencia nunca es perfecta".

Competencia perfecta sería con toda seguridad un supuesto irreal si "perfección" se tomase de modo que incluyera el conocimiento perfecto y la movilidad perfecta; para el presente razonamiento, sin embargo, una menor extensión del concepto es suficiente. La distinción de Chamberlin entre "competencia perfecta" y "competencia pura" resulta importante en este punto (16). "Competencia pura" significa simplemente que la curva de demanda para la empresa es horizontal. Incluso esto puede parecer irreal si se admite que para ello sería preciso un número infinito de compradores y vendedores. Una vez más, sin embargo, no es preciso ir

(14) "Imperfect Competition and Falling Supply Price", *Economic Journal*, diciembre, 1932, pág. 549.

(15) *Op. cit.*, pág. 97.

(16) Cf. McCord Waicher, "The Prospects for Capitalism", *Survey of Contemporary Economics*. Editada por Ellis, págs. 463 y ss.

tan lejos; por "competencia pura" yo entiendo que una empresa no considera cualquier diferencia entre ingreso marginal y precio como lo suficientemente importante para tener mucha influencia en la determinación de sus medidas futuras, una vez tenida en cuenta la incertidumbre de toda previsión. La competencia puede ser por ello razonablemente "pura" en muchas ramas industriales en el mundo real. Antes de considerar las probabilidades de que esto ocurra hay, sin embargo, que tener en cuenta todavía una cuestión formal.

Las curvas de demanda usadas en la teoría de la competencia imperfecta representan, a menudo, "ingresos netos". La deducción de los costes de transporte que el carácter de "neto" implica aumenta la rigidez de las curvas. Mientras es correcto indicar que tales costes pueden acrecentar el peligro de explotaciones locales, en el sentido de que los beneficios pueden estar en algunos casos por encima del nivel requerido para inducir a la empresa a mantener su producción a un cierto nivel, no lo es mantener que la limitación en el tamaño de la empresa atribuible a los costes de transporte es socialmente indeseable (17). Si el problema en discusión es si las ventajas de producción en la escala correspondiente al óptimo son o no innecesariamente desperdiciadas, los costes de transporte deben ser añadidos a las curvas de coste y no deducidos de la demanda. Las curvas de coste deben también incluir una parte sustancial de otros costes de ventas.

ii) El siguiente argumento y el que le sigue son de diferente clase al ya considerado; lo que ahora nos interesa no son ya cuestiones formales, sino la plausibilidad del supuesto de que las curvas de demanda sean fuertemente decrecientes en la práctica. El primer argumento argüido en su favor es que los consumidores están ligados a productores particulares en un grado no justificado

(17) Cf. La discusión de SHOVE sobre los costes de transporte en "The Imperfection of the Market", *Economic Journal*, 1933. Sin embargo, la señora HALL escribe en su "Distributive Trading" "... los consumidores están distribuidos espacialmente y sus costes de transporte..., o los del vendedor al por menor, serán diferentes para cada consumidor y para cada tienda. Por consiguiente, no puede, en ningún caso, haber perfecta competencia en el comercio al por menor; para que exista, todos los compradores deben estar situados a la misma distancia de cada proveedor." (Págs. 35-36.)

por las diferencias genuinas de sus productos. Debe señalarse que, si cada mercancía fuera genuinamente distinta y capaz de proporcionar al consumidor una satisfacción que no podría ser obtenida de otra forma, no habría razón alguna de queja, a menos que se fuera tan atrevido como para decir que se debe impedir que la gente consienta "locos" deseos de variedad a expensas de un mayor precio. Es muy posible que algunos economistas apoyen tal posición, y ésta sea la razón real por la que ellos dan tanta importancia al desaprovechamiento de las ventajas de producir en mayor escala. Es decir, según su punto de vista, la gente debe preferir el artículo barato producido en serie, y si de hecho ocurriera que fuese tan estúpida como para no preferirlo, su libertad de escoger deberá ser restringida. Sin embargo, no se ha afirmado explícitamente que las teorías de la competencia imperfecta y monopolística descansan sobre el supuesto de que la libertad de los consumidores puede ser no deseable. Si tal libertad no es puesta en duda, lo más que se puede decir es que se actúa de forma menos económica, debido a que el gusto por la variedad es artificialmente mantenido. Esto, desde luego, restringe el campo de la teoría, puesto que se deben satisfacer las siguientes condiciones: 1), los consumidores han de estar engañados; 2), como consecuencia de ello existirá una mayor variedad en sus preferencias —aunque en la práctica puede que ocurra lo contrario—; 3), en aquellos casos en que estén equivocados y que ello lleve a una demanda de mayor variedad, las curvas de coste deben caer tan rápidamente que la desaparición de empresas de escala apropiada tiene tan gran importancia cuantitativa que se puede sacar la conclusión de estar ante un gran mal social (con respecto a las curvas de coste a largo plazo, poco o nada se dice sobre el supuesto crucial de que son fuertemente decrecientes).

En tal punto se recalca generalmente que la publicidad falsa puede crear toda clase de preferencias irracionales en las mentes de los consumidores. El argumento parece, sin embargo, cortarse en ambas direcciones. Si cada empresa tiene en alguna extensión su propio mercado, puede que sea imposible para cualquiera de ellas la expansión de su producción en la cantidad que sería permitida por los costes decrecientes y por curvas de demanda más racionales; pero, al elevar barreras a las nuevas empresas, las pre-

ferencias creadas por los anuncios tenderán a mantener bajo el número de empresas dentro de la industria, y gracias a ello se pueden alcanzar las ventajas de la producción a escala. En consecuencia, la teoría no hace sino señalar un posible peligro sin proporcionar ninguna razón concluyente de que las pérdidas vayan a ser de consideración.

Al intentar formar una opinión acerca de la importancia de la diferenciación del producto como consecuencia de engaño, se debe tener en cuenta que una parte sustancial de la industria no estará directamente afectada. "Debemos —dice Mr. E. A. G. Robinson— contar con que la imperfección del mercado será mayor en aquellos mercados en que actúa mayor número de consumidores ignorantes, y menor en aquellos en que comercian expertos y su número es más reducido" (18). El peligro de la diferenciación "engañosa" del producto puede que sea máximo en el caso de mercancías con marca vendidas al consumidor final, pero incluso en este caso el argumento debe ser desarrollado con cautela. Después de todo, la marca constituye no sólo una guía valiosa para el comprador inexperto y apresurado, sino que también implica normalización de las mismas mercancías marquistas. Verdaderamente, el aumento de la normalización es la consecuencia más clara del incremento en la utilización de marcas y anuncios en el último medio siglo.

Sin duda, la mayor parte de las empresas tienen algunos clientes que continuarían negociando con ellas incluso si los suministros se pudiesen obtener más baratos en otra parte. Pero tal lealtad probablemente resultaría restringida si el margen de diferencia se hiciera algo apreciable y puede que sea bastante irreal suponer que las empresas se contentan con limitar sus negocios a aquellos consumidores que están dispuestos a tolerar amplias diferencias en los precios; es posible que la elasticidad de la demanda sea muy elevada al nivel de ventas que las empresas tratan realmente de alcanzar.

(18) "The problem of Management and the Size of Firms", *Economic Journal*, junio 1934. Este punto también ha sido tratado por P. W. S. ANDREWS, que señala que las complicaciones puede que sean dañosas para la teoría de la competencia imperfecta y monopolística. (*Manufacturing Business*, pág. 152, and "Industrial Analysis in Economics", *Oxford Studies in Price Mechanism*, ed. por Wilson y Andrews, págs. 155 y ss.)

Ciertamente, es posible que haya algunas pérdidas que podrían evitarse reduciendo el número de marcas; pero si tales pérdidas son grandes, ¿no es extraño que algunas empresas no hagan un audaz intento de evitarlas acabando con las preferencias irracionales al ofrecer mercancías de igual calidad a precios notablemente más bajos? No seamos demasiado escépticos sobre la posibilidad de tal actuación; después de todo, ha ocurrido en muchas ramas productivas. Quizá aquellas pérdidas no sean, después de todo, tan grandes. O quizá sea la teoría demasiado estática; el gran gasto exigido por la instalación de una planta industrial para alcanzar una mayor normalización implicará mayores riesgos si están cambiando las demandas o las técnicas, un hecho que es de la mayor importancia tanto desde un punto de vista social como privado.

iii) Hasta aquí lo que se refiere a la proposición de que, a causa del engaño del que son objeto los consumidores, se pueden perder ventajas de la producción en gran escala sin una correspondiente ganancia en variedad.

El siguiente argumento es que puede haber también una pérdida porque los productores son tan estúpidos como para infraestimar la elasticidad de la demanda. El argumento se desarrolla más claramente en aquellas páginas que explican cómo se eliminan los beneficios anormales al crearse nuevas empresas. Con curvas de demanda decrecientes, la producción con costes medios mínimos se da únicamente cuando existen beneficios anormales. La industria no estará, sin embargo, en equilibrio si es que existe libertad de entrada en competencia, y la competencia de los nuevos moverá las curvas de demanda hacia la izquierda, eliminando así beneficios anormales, pero a expensas de restringir de tal forma el tamaño de cada empresa que éstas ya no trabajarán con costes medios mínimos. Este razonamiento está basado en el supuesto de que, mientras los intrusos tienen la visión suficiente para darse cuenta de que existen beneficios anormales en la industria, las firmas existentes continuarán ciegamente igualando sus ingresos marginales y sus costes marginales en una forma que hace posible el peligro de que sean atraídos nuevos productores.

Así la posible futura competencia es ignorada, los beneficios maximizados a corto plazo, nuevos empresarios aparecen y las curvas de demanda caen hasta que se alcanza el punto de tangencia

con las de costes medios. Se mantiene que sólo de esta manera se eliminan los beneficios anormales, existiendo una consecuente pérdida de ventajas de producir a gran escala (19).

Este modelo tiene toda la apariencia de un caso especial. Las curvas de coste medio a largo plazo han de ser fuertemente decrecientes para que la pérdida de ventajas, por no actuar en gran escala, sean de importancia cuantitativa. Se supone que las curvas de demanda anticipadas son tan inelásticas que puede haber grandes beneficios extraordinarios; también se supone que hay tantas empresas que cada una descuida tanto el efecto de su acción sobre los rivales (20), como la posibilidad de que nuevas industrias puedan aparecer. Los recién llegados tienen, sin embargo, un conocimiento tan superior al de las empresas existentes, que se ven atraídos por los beneficios anormales, y las mercancías que producen son totalmente sustitutivas —a pesar de que se supone que las curvas de demanda caen fuertemente—. Además, el mayor número de empresas en la industria no debe aumentar sensiblemente la elasticidad de las curvas de demanda. Estos parecen ser los principales supuestos; tomados todos juntos resultan bastante sorprendentes. ¿Me puedo aventurar a expresar cierto escepticismo sobre la relevancia práctica de este caso que tiene

(19) Cf. CHAMBERLIN, *op. cit.*, cap. v; ROBINSON, *op. cit.*, cap. 7; HARROD. "Doctrines of Imperfect Competition", *Quarterly Journal of Economics*, mayo 1934.

(20) Es decir, el mercado no es oligopolístico (CHAMBERLIN presenta el argumento descrito arriba en la discusión del "grupo grande", aunque puede que también utilice un procedimiento similar en el caso de mercado oligopolístico). La lógica interna de este caso es menor que en el caso de la industria, en la cual, aunque la competencia sea pura, se pueden ganar beneficios extraordinarios mientras se crean nuevas empresas, cuando ha habido, por ejemplo, un aumento de la demanda. En el caso anterior es mucho mejor suponer que se ignoraba la competencia potencial, y si esto no ocurriera, las empresas tenderían a ajustarse al volumen para el que C' y P se igualan. Los beneficios en el caso presentado por CHAMBERLIN están hinchados porque se considera que las empresas existentes infraestiman la elasticidad de sus curvas de demanda y reducen demasiado el volumen. Abandonar dicho supuesto no significa que se abandone el principio de maximización de beneficios mediante la producción hasta el volumen en que $C' = I'$; se considera sólo que el I' se obtiene de una curva de demanda anticipada, más elástica al incluir una asignación para la competencia potencial.

una importancia tan prominente en gran parte de la literatura que existe sobre el tema? (21).

Ciertamente que la importancia de las consideraciones a largo plazo no debe ser negada sobre la base de que los precios se fijan sólo por un corto período. Puede que sea conveniente señalar que sólo hay una curva de demanda en cada período de precio, pero se debe entender que se trata de una curva de demanda compleja, reflejando, tanto las consideraciones a corto, como a largo plazo. Sería un absurdo manifiesto suponer que las empresas sólo desean explotar la inelasticidad de la demanda en el futuro inmediato, concediendo muy escasa importancia a los efectos últimos de tal acción (22). En conjunto soy de la opinión que las empresas tienen una buena visión a largo plazo y puede no ser inoportuno mencionar a este respecto el interesante ejemplo típico de la conducta de los exportadores, cuando se enfrentan con un mercado con fuertes vendedores. Cuando son incapaces de satisfacer la demanda a los precios normales no elevan, sin embargo, el precio al nivel de equilibrio a corto, porque están más interesados en el mantenimiento de la clientela (un reconocimien-

²¹(21) Cf. Hicks: "No puedo evitar el pensamiento de que el aparato es, implícitamente, demasiado exagerado". "Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly". *Econometría*, 1935, pág. 10.

(22) La fuerza competitiva dependerá, en parte, de la facilidad de entrada de nuevos productores dentro de la industria. Se ha señalado algunas veces que las dificultades con que tropiezan las nuevas empresas eran tan grandes, que, en el mejor de los casos, transcurría un largo período antes que la competencia se hiciera efectiva. Pero los nuevos productores de mercancías no necesitan ser nuevas empresas; puede que haya empresas ya existentes con los medios financieros, el conocimiento técnico y quizá con una gran parte del equipo técnico necesario para producir bienes sustitutivos de otros cuyos precios son indebidamente altos. El olvido de las empresas que producen varios artículos, por la mayor parte de la teoría, lleva a una infraestimación de la fuerza de la competencia potencial. Cf. Hicks, loc. cit., pág. 11-12. Después de referirse a las empresas que producen varios productos, Hicks continúa observando: "Además, en cualquier momento, los obtenidos realmente por una empresa probablemente no son todos los que pudieran ser obtenidos con aquella misma planta. Por consiguiente existirán varios productos potenciales que podrían producirse en pequeñas cantidades a un coste muy bajo. El que otros productores estén en condiciones de suministrar pequeñas cantidades de productos altamente compe-

to implícito de esto está latente en la sugerencia hecha por algunos economistas en dos ocasiones después de la guerra, de que los ingresos obtenidos por la exportación podían incrementarse sobrevaluando la libra). Si se mantiene tal concepción incluso respecto a los mercados de exportación, donde la clientela, aunque cuidadosamente alentada puede ser tan fácilmente destruida por mecanismos que quedan fuera del control de los exportadores, es con toda seguridad razonable inferir que las consideraciones a largo plazo tienen también una gran influencia en el mercado interno.

En términos generales, la representación en diagramas de la curva de demanda de la empresa exagera tanto el conocimiento que tiene el empresario de su mercado futuro, como la exactitud con la cual ajusta el volumen de producción. Esta afirmación puede parecer obvia, pero, por desgracia, no es tan fácil evitar la predisposición irrealista que el empleo de tales curvas engendra en nuestras mentes. Puede que haya algo de verdad en la sugerencia hecha por Mr. Andrews (23) en el sentido de que el empresario, tratando de decidir el precio que podría mantener sin dañar su mercado, puede que se deje guiar totalmente por sus estimaciones de coste ante la incertidumbre de tal cálculo; es decir, conoce el peligro de fijar un precio más alto que los costes de un competidor razonablemente eficiente. En vez de estimar la elasticidad de la demanda directamente, puede que trate de obtenerla indirectamente de los conocimientos que tiene sobre las curvas de demanda de sus rivales o de lo que puede inferir sobre

titivos a precios bajos, es una fuerza efectiva que tiende a mantener muy elástica la curva de demanda de una empresa...; ésta parece una buena forma de justificar la práctica tradicional de los economistas de tratar el supuesto de competencia perfecta como una satisfactoria aproximación".

En los trabajos de ANDREWS se ha recalcado tal consideración, que forma parte de su argumento en favor de la no desaparición del concepto de "industria" ("Industrial Analysis in Economics", *op. cit.*).

Hay que hacer también referencia a la controversia entre E. A. G. ROBINSON y M. J. FARRELL sobre la relación entre las curvas de demanda a corto y a largo plazo. (*Economic Journal*, junio 1951.)

(23) *Manufacturing Business*, cap. v.

aquellas curvas por su propio conocimiento (24). Por supuesto que puede que cargue, en algunos casos, más de lo que resulte de su estimación de costes razonables, pero éstos son una buena guía a menos que desee afrontar serios riesgos. De cualquier modo, parece razonable admitir una visión del empresario a largo plazo, y la elasticidad de la demanda tiende a ser mayor a largo que a corto plazo. Así el peligro de grandes pérdidas de ventajas, resultantes de la igualdad entre el C_c y el P_c , parece menos serio y todavía se reduce más, si hay razón para dudar de la validez del indefendible supuesto de que los costes medios tienden, en general, a descender rápidamente hasta que se alcance el punto mínimo.

^{iv}) Hasta ahora, siguiendo más a la Sra. Robinson que al profesor Chamberlin, hemos dicho muy poco sobre el efecto del oligopolio. ¿Es posible que la rigidez de los precios atribuible al oligopolio pueda implicar alguna pérdida de ventajas económicas? (25). Se trata de un problema de patente importancia para la economía del bienestar; pero desgraciadamente para la discusión promovida por Wiles, no puede ser resuelto satisfactoriamente con ayuda de las técnicas marginalistas usuales.

En este caso tenemos que enfrentarnos con el problema de un cierto número de empresas, cada una de las cuales podría producir a costes mucho más bajos si pudiese aumentar sus ventas, pero todos temen bajar el precio más de lo que los otros pueden soportar y verse así envueltos en una guerra de precios, ruinosa también para ellos. Esto muy bien puede ser una descripción realista de lo que ocurre en el comercio durante una depresión cíclica; el remedio entonces parece ser un aumento de la demanda

(24) Cf. MACHLUP, loc. cit., pág. 543: "... los C_c puede que sean el dato más importante para la estimación de la elasticidad de demanda".

(25) ANDREWS discute el problema del oligopolio en "Industrial Analysis in Economics", op. cit. Su principal interés es mostrar que los precios puede que no sean tan altos como para proporcionar beneficios irrazonables; no trata muy explícitamente el peligro de que, aunque los precios pueden ser "justos" en este sentido, las ventajas de producir a cierta escala pueden ser parcialmente sacrificadas. Pero su olvido de este aspecto de la cuestión es explicable dada su generalización empírica de que las curvas de C_c no decrecen rápidamente por principio.

efectiva. También puede ser representativo de lo que ocurre en una industria en declive; entonces puede que sea cuestión de racionalizar. Un tercer ejemplo importante es el de una industria que, aunque no esté en declive permanente, sufre una recesión porque sus productos son semiduraderos y la demanda ha cesado de crecer al ritmo inicial; en este caso no está nada claro que sea realmente deseable la lucha de precios y la eliminación de empresas, cuya capacidad total puede ser necesaria en un período posterior; pero estos tres casos, aunque sean importantes, implican supuestos más dinámicos que los normalmente utilizados en la teoría del oligopolio; nosotros los vamos a ignorar y nos concentraremos en el caso de una industria razonablemente próspera.

Para que se sufran serias y prolongadas pérdidas de ventajas económicas debido a no producir a gran escala, es preciso que se den algunos supuestos bastante rigurosos. Las empresas deben estar bastante equilibradas para que el resultado de la guerra de precios sea dudoso; deben ser aproximadamente igual de eficientes, ya que si no ocurriera así algunos obtendrían mayores beneficios a precios estables y obtendrían una situación de predominio; las ventajas de producir en gran escala no deben de ser tan grandes como para tentar a los empresarios más atrevidos a arriesgarse a disminuir los precios, lo cual implica un conflicto con el supuesto primero de que las pérdidas son grandes; no debe haber grandes desarrollos técnicos que impliquen una alteración tal en los productos que varíe la situación total; las empresas deben estar a salvo de la competencia extranjera. Además, generalmente se presupone que las empresas competirán con anuncios y con otros medios similares; se supone que el peligro de represalia no detiene a las empresas en competencia, como ocurre en el caso de competencia de precios. Se sigue de ello otro supuesto implícito: que las empresas obtienen aproximadamente el mismo grado de éxito o fracaso en esta competencia no basada en los precios, de tal forma que los precios relativos permanecerán aproximadamente iguales. La evidencia directa de la existencia de pérdidas atribuibles al oligopolio es escasa y siempre lo será. Sin embargo, se puede inferir de lo ya dicho dos conclusiones aceptables. Primero, la competencia no basada en los precios puede que haga incidir sobre el consumidor los gastos de propaganda

y similares, de los cuales no se sigue una ventaja comparable. Segundo, el peligro de que pueda haber pérdida de ventajas de producción en gran escala parece muy reducido. Para que ocurra esto último, no sólo tienen que ser fuertemente decrecientes las curvas de costes a largo plazo, sino que tiene que haber una situación de equilibrio tanto en cuanto a la falta de competencia de precios como al fallo de los otros tipos de competencia. Las principales condiciones requeridas para producir tal equilibrio se han indicado ya anteriormente y son demasiado complicadas y rigurosas para ser enteramente convincentes. Así, aunque puede que haya muchas industrias oligopolísticas, de ello no se sigue que existan grandes perjuicios sociales. Las principales empresas dentro de cada industria puede que disfruten de la mayor parte de las ventajas de actuar en gran escala, y aunque existan a menudo pequeñas empresas, éstas puede que estén satisfaciendo especiales necesidades que las hace no estrictamente comparables, o puede que estén en proceso de eliminación. Yo sugiero que el oligopolio es algo ilusorio.

3.—Prácticamente, todos los trabajos que sobre la teoría de la empresa han aparecido durante los últimos veinte años han criticado, ya abiertamente, ya de modo encubierto, a las empresas privadas. Al oponerse a estas teorías hay que decir que la situación puede no ser tan mala después de todo y que la crítica es, por tanto, falsa. Pero negar que una cosa es la peor del mundo, no es afirmar que sea la mejor. Puesto que éste es un artículo de crítica hemos tendido a seguir nuestra tesis y a abandonar algunos aspectos que puede que sean de gran significación práctica. En particular no hemos discutido los probables efectos de los acuerdos entre productores, los cuales pueden, en ocasiones, restringir el comercio. La omisión ha sido deliberada porque la teoría de la competencia monopolística no quiere hacer descansar su validez sobre la existencia de tales acuerdos, y fué precisamente por esta razón, por lo que la teoría resultó tan atacable. De acuerdo con la teoría, ninguna política antimonopolística, aunque fuera eficaz, podría impedir las pérdidas implicadas por el monopolio, ya que los defectos del mercado serían inherentes a su estructura básica. Nosotros hemos intentado mostrar que se ha confiado demasiado en este argumento, pero esto no excluye la posibilidad de que los acuer-

dos restrictivos, que hemos ignorado en nuestro estudio, puedan causar fuerte daño.

La segunda omisión ha sido la referencia a aquellos fallos en la normalización de la producción que son atribuibles a la ignorancia o a la mala organización industrial. Es probable que por una mayor estandarización en los bienes de capital y en los productos intermedios, se hubieran podido lograr unas ciertas economías en algunas industrias antes de la guerra, y quizá todavía hoy día se pudiesen lograr, en algunos, casos sin una pérdida importante de satisfacción, como consecuencia de la menor variedad; el consumidor final puede de hecho desconocer completamente tal cambio. Este es un caso en que, como consecuencia de la imperfección del mercado, puede que haya habido alguna pérdida; pero esto es imperfección en el sentido de conocimiento imperfecto y de coordinación imperfecta, de falta de iniciativa y de conservadurismo temperamental; probablemente tiene muy poco que ver con la restricción monopolística y la distinción hecha por Chamberlin entre competencia "pura" y "perfecta" es, una vez más, significativa. Quizá las imperfecciones no monopolísticas deban atraer nuestra atención tanto como las imperfecciones debidas a no tratarse de competencia pura. Verdaderamente se puede argüir que algunas pérdidas habrían sido menores si las industrias hubieran estado mejor organizadas y las asociaciones comerciales hubieran sido más activas (26). En general, sin embargo, el coste de los productos intermedios puede que no sea una parte lo suficientemente importante del coste final, para que cualquier reducción en su precio, lograda mediante una mayor normalización, tenga repercusiones.

Una tercera omisión ha sido la de cualquier mención al posible efecto que sobre la eficiencia técnica y empresarial podría tener la reducción del número de empresas. Sin embargo, es un error claro el concentrar la atención en los movimientos sobre curvas de costes dados y el olvido de los posibles cambios en su

(26) Es interesante recordar que poco antes de la guerra la Federación del Hierro y el Acero y la Sociedad de Productores de la Industria Británica del Motor, organizaron reuniones conjuntas para discutir una mayor normalización de las piezas para vehículos (Report of the Import Duties Advisory Committee on the Iron and Steel Industry, 1937, pág. 47).

posición. Con pocas empresas dentro de cada industria, cada una puede disfrutar mejor las ventajas de producir en gran escala; por el contrario, la debilidad de la competencia y la posible exclusión de la capacidad inventiva, pueden desplazar las curvas de coste hacia arriba o pueden, en todo caso, impedir su descenso en las proporciones en que éste se ha realizado en una industria más competitiva (27). El precio de oferta puede entonces ser más alto del que hubiera sido si la mercancía fuera producida por un número de empresas mayor, cada una de las cuales operase en condiciones de costes crecientes. Por supuesto que no se sugiere que esto suceda siempre, ni se quiere especular acerca de sus posibilidades. Pero es una lástima que la teoría moderna de la empresa, como consecuencia de estar interesada sólo en problemas estáticos, olvide uno de los principales argumentos tradicionales en favor de la competencia.

IV. LA REGLA MARGINAL Y EL GRADO DE MONOPOLIO

1.—Cualquier nueva crítica de la Regla del coste marginal necesita ir precedida hoy día de alguna clase de explicación o, incluso, apología, si es que se quiere evitar la acusación de estar predicando al convertido. Todo esto está muy bien. Sin embargo, el hecho es que, aunque hay pocos economistas que propongan seriamente la aplicación de la Regla en las industrias nacionalizadas, existe un número importante que continúan usando la Regla indirectamente en el estudio de la actuación de empresas privadas. Claros ejemplos son los proporcionados por las definiciones de "explotación" y de "grado de monopolio", tan generalmente utilizados. Hay una fuerte falta de lógica en la aplicación de tales

(27) Por el contrario, la calidad del "producto" puede empeorarse. Por ejemplo, los vendedores al por menor son mucho menos solícitos —como sabemos— cuando la competencia es débil.

critérios, que carecen de sentido a menos que la Regla sea aceptada, al mismo tiempo que se rechaza con firmeza, e incluso con irrisión, las proposiciones más positivas de que la Regla pueda ser plenamente adoptada. En lo que sigue estaremos, por tanto, seriamente interesados en las utilizaciones indirectas de la Regla, como la que se hace en la definición de grado de monopolio. La discusión se refiere también a la industria en general y no se limitará, como se ha acostumbrado frecuentemente, a las industrias nacionalizadas.

2.—¿Es posible encontrar algún criterio aplicable al óptimo de explotación que sea de algún valor en la resolución de cualquier clase de problemas prácticos? Hotelling, Lerner y Meade han dado una confiada respuesta afirmativa. Una empresa debe, dicen ellos, emplear cada factor hasta el punto donde su C' se cubra justamente por el precio. Se nos asegura que "si este principio es universalmente observado no puede existir pérdida a causa del uso indebido de recursos económicos" (28). El razonamiento es el siguiente:

Si se quiere hacer máxima la satisfacción, el tipo al que el consumidor sustituirá una mercancía por otra ha de ser igual al tipo al que puede cambiarlas en el mercado; es decir, su curva de indiferencia debe ser tangente a la línea de precio. Los precios relativos, por su parte, deben representar el tipo al que las mercancías pueden ser sustituidas unas por otras en la producción, y esto significa que deben mantener la misma relación proporcional respecto a los costes marginales. Así "será cierto que siempre que un individuo escoja entre dos formas distintas de emplear el último chelín en diferentes mercancías que le proporcionan la misma satisfacción marginal, estará causando el mismo sacrificio marginal a los recursos de la sociedad" (29). El C' será en cualquier parte proporcional al precio. Se ha argüido, sin embargo, que la proporcionalidad no es suficiente, porque si los factores se pagan menos de lo que significa el valor de su productividad marginal, esto provocará un falseamiento de la elección entre trabajo y ocio, entre ahorro y gasto, etc. Lerner ha señalado

(28) LERNER, loc. cit., pág. 257.

(29) Loc. cit., pág. 256.

como una razón adicional el hecho de que, dado que una regla proporcional tendría que ser universalmente cumplida, una regla que exigiera completa igualdad del precio y del coste marginal implicaría menos dificultades administrativas porque no tendría necesariamente que interferirse con aquellas industrias en las que la competencia fuera razonablemente perfecta (30). Por el momento la validez de este argumento en favor de la Regla no será puesta en duda y centraremos nuestra atención en algunas de las conclusiones que se han sacado al tratar de la conducta de la empresa. Se sugerirá que en alguna parte de la literatura escrita sobre este tema existe una gran dosis de ambigüedad en la utilización de los términos, lo que puede ser causa de parte del desacuerdo y de la incomprensión que ha surgido a su alrededor.

3.—Primero podemos observar que existe una tendencia a usar las palabras marginal y medio como si fueran sinónimas respectivamente de "ex ante" y "ex post". Quizá ésta sea la explicación de la controversia de si es el coste marginal a corto o el coste marginal a largo, el que debe igualarse con el precio mediante ajuste del volumen. La existencia de tal discusión parece absurda. Si la producción en una determinada planta se ha llevado hasta el punto en que el precio cubre exactamente el coste marginal a corto, entonces —por definición— el coste marginal a corto será mayor que el coste marginal a largo cuando la planta sea demasiado pequeña, y al revés si es demasiado grande. En el equilibrio a largo, cuando se hayan verificado todos los ajustes, el precio será igual tanto al coste marginal a largo como a corto, pero puede ocurrir que sea menor el coste medio a largo. (En nuestro diagrama el volumen exigido por la regla es OY.) ¿Qué se quiere, entonces, indicar con afirmaciones tales como la siguiente, debida al profesor Lewis? "Si el precio estuviera basado no en los costes marginales a corto sino en los costes marginales a largo, no se atendería ninguna demanda que no pudiese ser mantenida a largo plazo, pero se ganarían cuotas de amortización totales en todos aquellos activos que deban ser renovados y sólo en la extensión en que la renovación sea necesaria" (31). Aparentemente

(30) *Economics of Control*, cap. 9.

(31) *Overhead Costs*, pág. 17.

el término "coste marginal" es ambiguo, aun aparte del problema de tiempo.

El criterio sugerido por el profesor Lewis en la cita anterior (32) puede que sea bastante razonable; pero se debe reconocer en seguida que no cumple los requisitos de la teoría marginalista "stricto sensu". Cada factor debe ser empleado hasta el punto en que el valor de su productividad marginal es exactamente igual a su precio, y haciéndolo así "no se tiene en cuenta el efecto de una parte (o átomo) de actividad sobre el ingreso obtenido por otras actividades de la empresa" (33); la Regla es aplicada separadamente a cada factor, y no a un conjunto de actividades tales como las desarrolladas por una empresa o las comprendidas dentro de una industria (34). Por ello la frase del profesor Lewis debe ser corregida así: "si el precio está basado en el coste *medio variable* a largo plazo..."

Así, puede ser que cuando algunos economistas señalaban que los precios deben basarse en los costes marginales a largo, sólo trataban de poner de relieve que agua pasada no mueve molino. Su desconfianza en el coste medio puede que sea, pues, una consecuencia de la confusión entre costes considerados "ex ante" y marginal a largo, el que debe igualarse con el precio mediante costes considerados "ex post". El coste medio sólo hará referencia a algo pasado si se basa en datos contables; si se interpreta en el sentido "ex ante", comprenderá sólo los costes de oportunidad. Quizá este prejuicio contra el coste medio pueda

(32) Más adelante en este mismo capítulo (*op. cit.*, pág. 28) el profesor LEWIS dice que el precio debe cubrir también, "preferentemente mediante la discriminación de precios, los costes indivisibles que se escapan a toda apreciación; y no sólo éstos, sino toda aquella parte del coste de activos no renovables que puede obtenerse del excedente de los consumidores (pero únicamente en la proporción en que tales activos son realmente utilizados". Para una discusión de este punto ver LITTLE, *op. cit.*, pág. 183 y ss. La ambigüedad del término "Indivisibilidad" es frecuentemente una fuente de errores.

(33) LERNER, *loc. cit.*, pág. 266.

(34) *Ibid.*

ser evitado hablando de "costes medios anticipados a largo", que se han representado por C_L^* en nuestro diagrama (35).

Hasta ahora hemos hablado de los términos "a largo" y "a corto" como si tales conceptos fueran claros, sin ambigüedad alguna. Pero ¿por qué debemos tener en cuenta sólo un período corto cuando la mayoría del equipo o de los edificios se supone que son fijos? Con seguridad tiene que haber muchos períodos, o mejor —porque el énfasis dado al tiempo parece algo excesivo—, tiene que haber muchos posibles ajustes de los factores semiduraderos. Otra cuestión es la de los principios que deben determinar la deseabilidad de hacer un ajuste, es decir, en la terminología usual, de pasar de un "período" al siguiente. Algunas de estas dificultades pueden ser evitadas abandonando las referencias a "largo plazo" y "corto plazo" y adoptando la práctica hoy día más utilizada del profesor Lerner, de decir que cada factor debe emplearse hasta que el valor de su productividad marginal se iguale con el precio; por supuesto que es necesario, además, tener algunos medios de decidir cuándo debe desecharse el equipo semiduradero (36). Pero en lo que sigue yo me propongo dejar de lado tales puntos y hablar del corto plazo y del largo plazo en el sentido usual.

4.—Bajo el supuesto de que el precio debe ser igual al coste

marginal, la expresión $\frac{P - C'}{P}$ se ha convertido en un índice

del grado de monopolio. Si se supone también que los empresarios llevan la producción sólo hasta el punto en que el coste marginal es igual al ingreso marginal, la inversa de la elasticidad de la demanda parece constituir una medida conveniente de la desviación del "óptimo". La conveniencia de este procedimiento parece depender de la validez del supuesto adicional de que resulte más fácil hacer estimaciones aceptables sobre la elasticidad de la demanda que descubrir, por medio de encuestas directas, cuáles

(35) En nuestro diagrama C_L^* representa, en mi opinión, el coste marginal a largo del profesor LEWIS. Las curvas que indican los C_c' por supuesto que también son "ex ante" (cf. HARROD, "Notes on Supply", *Economic Journal*, 1930).

son los costes marginales de las empresas que cubren tal demanda. Este último supuesto puede no ser irrazonable, pero no se debe olvidar que lo realmente importante son las previsiones "ex ante" que hace la empresa sobre la demanda de sus productos, y que las estimaciones estadísticas de la elasticidad de demanda preparadas por extraños, sobre la base de cifras anteriores, no son necesariamente una buena base para las consideraciones sobre las que una empresa ha de basar sus planes. En la primera parte de este artículo se han señalado algunas razones para creer que las empresas tienen una visión de la demanda a largo plazo, y puesto que su elasticidad es mayor a largo plazo, el "grado de monopolio", tal como era medido más arriba, será correspondientemente menor.

Pero desgraciadamente la sugerencia de que $\frac{P - C'}{P}$ es un

índice del "grado de monopolio" es falsa. Ante todo, usar un índice que implica que la Regla debe ser cumplida por una empresa considerada aisladamente, es innegablemente erróneo. Como Mr. Kahn nos ha advertido, "no es el grado absoluto de imperfección de la competencia (de monopolio) lo que determina el grado y la magnitud de la desviación del volumen de producción ideal" (37). La esencia de la teoría es que como se enfrentan diversas empresas con diferentes elasticidades de demanda, algunas producirán demasiado y otras demasiado poco; el "recto" volumen productivo es aquel que se alcanzaría, si no fuera tenido en cuenta el efecto de la elasticidad de demanda, ajustando el volumen a la posición en que el precio fuera siempre igual al C' . Intentemos ahora echar por tierra la consecuencia que para la medida del "grado de monopolio" se deriva de este razonamiento. En mi opinión, la conclusión es que el inverso de la elasticidad de la demanda por la cantidad de producto de una empresa es inutilizable como índice, a menos que sea ponderado mediante una media de las inversas de las elasticidades de demanda para

(36) En su artículo "Statics and Dynamics" (loc. cit.) LERNER fatiga duramente a E. F. M. DURBIN por su vaguedad en este punto; pero su tratamiento dista de ser preciso.

(37) "Some Notes on Ideal Output", *Economic Journal*, 1935.

todos los productos vendidos dentro del sistema económico. (Naturalmente que hay que incluir tanto los servicios como las mercancías). Si un índice así ponderado fuera mayor que la unidad, cumpliéndose, además, todos los otros supuestos, existiría una primera razón para creer que la empresa está produciendo demasiado poco, o viceversa (38). Pero lo más que indica tal índice sería la dirección en la que se habría desviado el volumen de producción; como veremos más abajo, no proporciona ninguna medida de la magnitud de dicha desviación y por ello no puede ser considerado razonablemente como un índice del "grado de monopolio". Esto nos conduce a una segunda objeción.

5.—En este punto es conveniente referirse al famoso artículo del Dr. Kalecki sobre la "Distribución del Producto Nacional" (39). El admite que el C'' en fábrica constituye una medida razonablemente buena del C' , y si el I' es aproximadamente igual al C' , el margen de beneficio bruto indicará el "grado de monopolio" (40). Según se ve, esto es algo absurdo y además el lenguaje emotivo utilizado induce a error; pero dejemos de lado tal defecto, aunque sea importante, para preguntarnos lo que se puede inferir de la existencia de un alto "grado de monopolio". Claramente éste no implica que los beneficios netos sean desmedidamente grandes; pueden ser modestos e incluso negativos puesto que los márgenes brutos incluyen los sueldos, los salarios de los guarda-almacenes, barrenderos, etc., los gastos por depreciación, los pagos de intereses, la renta del alquiler, las tasas y, en general, todo excepto los costes de las prestaciones directas y la compra de materias primas. Así, el "grado de monopolio" no nos dice abiertamente nada acerca de la presencia o ausencia de "explotación" en la

(38) Estrictamente hablando, el índice ponderado sería una guía partiendo de la regla de que los precios deben estar siempre en la misma proporción respecto al C' ; pero un ajuste ulterior puede ser necesario si el criterio es el de igualdad del precio y el C' .

(39) *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, cap. i.

(40) *Op. cit.*, cap. i. He criticado más extensamente el trabajo del doctor KALECKI en "Private Enterprise and The Theory of Value", loc. cit. Pero algunos argumentos nuevos son utilizados en este artículo.

forma de beneficios anormales (41). Se pretende que el índice sirva para algo diferente; conocer la diferencia entre el volumen de producción existente y el volumen óptimo, siendo éste el punto para el cual C' es igual al precio. Pero, como acabamos de ver, no es útil a este efecto, ni siquiera lo sería verificando la ponderación anteriormente sugerida.

a) Supóngase una empresa que ha sido razonablemente exacta en sus previsiones y cuya planta es aproximadamente del tamaño apropiado para hacer máximos los beneficios al nivel real de demanda. Los C^* en fábrica serán menores que el precio, pero ello no nos dice nada acerca de la dispersión del volumen productivo. Lo que importa es el incremento proporcional en el volumen productivo que sería necesario para hacer el C' igual al precio. Incluso si se acepta el resto de la teoría, un índice de esta clase, referido al eje X y no al eje Y, es el que debe usarse en las discusiones sobre el "grado de monopolio". El índice tradicional que se refiere a la diferencia entre el precio y el C' siempre ha sido erróneo, incluso para el propósito a que estaba destinado.

Las consecuencias de este error se pueden poner de manifiesto considerando lo que ocurriría si la producción aumentara al intentar cumplir la Regla. Al hacer esto sería conveniente en principio seguir al Dr. Kalecki en el supuesto de que los costes en fábrica son una buena indicación del C' , aun cuando puede ser muy peligroso el paso desde el concepto analítico de C' a la descripción realista de los costes en fábrica, si no se hace con un extraordinario cuidado. Los costes en fábrica se elevarán de un tirón cuando se extienda el empleo de horas extraordinarias y se utilicen trabajadores menos productivos y continuarán creciendo vertiginosamente cuando la utilización de la maquinaria se haga verdaderamente intensa, las averías más frecuentes y el desgaste del material mayor. Por último, puede que sea imposible aumentar más el volumen con una planta dada; pero incluso en este punto los

(41) Los beneficios anormales no implican necesariamente que exista explotación, a menos que la empresa esté en equilibrio. Dado que las empresas no están a menudo en tal posición, se debe tener cuidado en la aplicación de una teoría semejante al mundo real.

“costes marginales”, si son medidos por los costes en fábrica medios, o incluso por los marginales, puede que estén todavía muy por debajo del precio. Dicho de otro modo, no hay razón para suponer que los límites técnicos de la posibilidad de sustitución de factores primeramente empleados por otros suplementarios, sea tan grande como para hacer físicamente posible el aumento del volumen hasta el punto en que el C'_c —en el sentido más arriba expresado— sea igual al precio. Ciertamente, puede afirmarse que cuando no se puede aumentar más el volumen, el C'_c se hace infinito y es, al menos, igual al precio; ¡pero ésta no es una regla demasiado útil! Y si la expansión del volumen productivo se para un poco antes de este punto —como después de todo debe ocurrir— el C'_c puede ser menor que el precio en una extensión que indicará todavía un importante “grado de monopolio”.

b) El siguiente punto se refiere al sentido del “coste marginal”. ¿Es realmente admisible suponer que los costes en fábrica, ya sean medios o marginales, constituyen una aproximación suficientemente buena a los “costes marginales” en el sentido en que este término es utilizado en la teoría de la empresa? Volviendo al ejemplo ya considerado, parecería más apropiado decir que el coste marginal debe incluir alguna asignación para pérdidas debidas a las más frecuentes averías y que lo mismo debe ocurrir cuando se está trabajando por encima de la capacidad normal. El sacrificio de flexibilidad también debe ser considerado como un coste y quizá sea de gran importancia en una economía dinámica. (Si estos costes se deben incluir o no dentro de los costes de uso es una cuestión que nosotros no tenemos que discutir; pero si son incluidos, los costes de uso no serán una parte tan reducida de los C' , como supone el doctor Kalecki.) La proposición, básica después de todo para la totalidad de la teoría, de que los beneficios se harán máximos igualando C' a I' será cierta solamente si se adopta una definición así de amplia del C' ; la misma regla marginal requiere indudablemente tal utilización del término, incluso una vez admitidos los otros supuestos de la teoría, si es que se quiere que sea de alguna utilidad como guía en el intento de hacer máximo el bienestar. Pero, hecha tal corrección, el C' se convierte en algo un poco indefinido. Los directores de empresa tendrán que empezar por estimar lo más aproximadamente posible

lo que costará en términos monetarios un aumento del volumen productivo; pero los investigadores estadísticos, ajenos a la empresa, no deben considerar que se pueda obtener con alguna exactitud tales datos "ex ante" de datos pasados. Y no es esto todo, puesto que ha de añadirse una asignación adicional para cubrir las eventualidades de uno u otro tipo; a esta asignación puede que nunca se le dé una valoración monetaria, y los estadísticos, ajenos a la empresa, no pueden esperar ser capaces de calcularla. En este campo hay por ello una importante confusión terminológica. *Ni el coste marginal del doctor Kalecki, que se aproxima a los costes medios en fábrica, ni el coste marginal calculado a veces por los economistas, corresponden al coste marginal que, en la teoría de la empresa, se supone ha de ser igualado al ingreso marginal. "Coste marginal", en este sentido, es un concepto "ex ante" y no es susceptible de medición objetiva. Como ha observado Machlup (42), "no se debe entender que el análisis marginal de la empresa implique nada que no sea estimaciones, conjeturas y presentimientos" (43).*

Como consecuencia, decir que las empresas tienden a llevar la producción sólo hasta aquel punto de "capacidad normal" en que los costes en fábrica son todavía constantes no es decir absolutamente nada acerca del "grado de monopolio"; *en este punto el C' , en el sentido que interesa para la regla, puede ser incluso igual al precio.* Con toda seguridad resulta paradójico sacar como conclusión que la capacidad todavía no utilizada —*la moderada reserva que desearía tener cualquier director sagaz, incluso en condiciones de perfecta competencia*— es una muestra de que el volumen está por debajo de su nivel óptimo. ¿Por qué ha de ser un objetivo de la teoría del bienestar que la empresa trabaje por encima de la "capacidad normal" con una proporción entre factores normales y suple-

(42) Loc. cit. pág. 522.

(43) Cf. HICKS. loc. cit. pág. 19. "Sea perfecta o imperfecta la competencia, la expansión de las empresas particulares será detenida por factores que son estimaciones puramente subjetivas; en unos casos elevando los costes subjetivos o los costes de organización; en otros, por una estimación pesimista de la curva de I' . Los hechos objetivos no nos dan medios de distinguir entre ellos." Se debe hacer referencia a un interesante artículo de G. F. THIRLBY, "The Ruler" (*South African Journal of Economics*, diciembre 1946).

mentarios excesivamente alta? (44). Se admite generalmente que las estimaciones de los costes en fábrica pueden tomarse por el empresario como una indicación razonablemente aproximada del C'_c , pero esto no es probable que ocurra cuando el volumen se expande por encima del punto de "capacidad normal". En este punto, la diferencia entre ambos aumentará violentamente por las razones ya mencionadas. Por supuesto que ambas curvas pueden sufrir el tirón hacia arriba con la generalización del sistema de horas extraordinarias y otros de efectos análogos, y la suave curva de C'_c de nuestro diagrama es probablemente irreal. *Nuestra costumbre de ilustrar la posición de equilibrio bajo condiciones de perfecta competencia por medio de curvas suaves no debe llevarnos a suponer que, cuando las curvas no sean de este tipo, el mercado ha de ser monopolístico* (45). He aquí un ejemplo claro de un error que el análisis marginal tiende a engendrar; las discontinuidades no pueden ser tratadas convenientemente por tales métodos.

Desde luego, hay una forma de capacidad en exceso que es completamente diferente de la capacidad en reserva arriba mencionada; sin embargo, ambas son confundidas algunas veces. Si la curva

(44) Cf. ANDREWS, discusión de la capacidad de reserva (*Manufacturing Business*, cap. III).

(45) La siguiente afirmación contenida en el ensayo del Dr. KALECKI es, por consiguiente, falsa: "En el mundo real una empresa es raras veces empleada más allá de su capacidad normal, lo que es una demostración de la imperfección del mercado y de la amplia extensión de los monopolios y oligopolios. Nuestra fórmula, aunque completamente realista, no es aplicable al caso de libre competencia" (*op. cit.* pág. 23). Pero el punto mínimo de la curva de C^*_c es el punto en que la capacidad normal se ha alcanzado, ¡pero no sobrepasado! Resulta humorístico añadir otra cita del mismo origen: "El tipo más frecuente de curva de costes medios de trabajo parece tener la siguiente forma. Es más o menos horizontal, hasta el punto que corresponde a la capacidad normal de la planta, pero se dobla fuertemente hacia arriba a partir de él. Este punto raras veces se alcanza —las fábricas, por ejemplo, sólo excepcionalmente trabajan en más de dos turnos—" (*op. cit.* página 20). ¿Tendremos que suponer que, a menos que una fábrica trabaje en tandas continuadas o casi continuadas, la capacidad "en exceso" de las altas horas de la madrugada son una presunta evidencia de restricciones monopolísticas y que la retribución de sus elementos directivos depende de esa fea cosa denominada "grado de monopolio?"

de C^*_L decrece puede ser más barato —como ya vimos— tener una planta grande que una pequeña, incluso aunque no sea utilizada hasta el punto de “capacidad normal”. Este es el significado que “capacidad en exceso” a corto plazo tiene dentro de la teoría de la competencia monopolística; no parecería si la empresa estuviera operando en el mínimo de los costes medios a largo plazo, pero incluso en este punto pudiera haber una “capacidad en reserva” que se reflejaría en los costes en fábrica. La importancia de tal capacidad en exceso depende, naturalmente, de la inclinación de la curva de C^*_L .

c) Puede que se haga la objeción de que hasta ahora hemos soslayado el problema al suponer que la empresa ha acertado en la elección aproximada del tamaño apropiado para la planta. Sin embargo, esto sería injusto. La mayor parte de las críticas en la teoría tradicional está dirigida contra una empresa que se supone que está en posición de equilibrio con un precio y un volumen de producción apropiados para lograr beneficios máximos. Si este supuesto es abandonado y se centra la atención en aquellos casos en los que se han cometido serios errores de tal forma que la cantidad no utilizada de instalaciones es sustancialmente mayor que en el caso anterior, la disensión se hace más aguda. Hay algunas empresas en las que un intento aislado de aplicar la regla llevaría a un aumento importante de la producción, pero, si se quiere que la composición del volumen de producción “mejore” —en el sentido implicado en la teoría del bienestar—, la regla ha de ser universalmente aplicada, no simplemente a una o dos industrias; el resultado sería, por consiguiente, una lucha por los factores básicos, que cambiarían la posición de las curvas. Puesto que la planta y el equipo son duraderos dentro de una economía dinámica, no es ni posible ni deseable trabajar siempre a la capacidad normal. Sería un divertido ejercicio analítico sacar las consecuencias del cumplimiento de la Regla de Lerner en tales circunstancias, pero es más rentable pasar inmediatamente al estudio a largo plazo.

6) La teoría parece quizá más impresionante al ser considerada a largo plazo, de modo que todos o casi todos los factores pueden variar. En tanto que el volumen productivo viene a estar determinado por la Regla, aquéllos no estarán bloqueados en una medida semejante por la existencia de curvas verticales de costes; es

decir, por la imposibilidad de producir más a causa de que los coeficientes técnicos puedan ser variados sólo dentro de límites demasiado estrechos. Por el contrario, de ello parece implicarse que, puesto que el C' no se hará tan rápidamente indeterminado, la igualdad del C' y el precio pueden tener un sentido más significativo, al menos en términos analíticos. Ello no significa, ciertamente, que se haya de seguir una variación en la cantidad producida; todo dependerá de la forma de las curvas. Además, lo que ya se dijo antes acerca del grado de "monopolio"

$\left(\frac{P}{P - C'} \right)$ se aplica a un estudio a largo plazo tanto como a corto;

tal índice necesita ser ponderado y además se refiere al otro eje (46).

Hay otra dificultad de naturaleza más importante. A menos que existieran grandes beneficios extraordinarios, no se podría (o se podría en muy escasa medida) aumentar el volumen productivo, ya que resultaría imposible cubrir los costes totales con los ingresos, una vez hecho el supuesto del decrecimiento de la curva C^*_L . Las curvas de costes son dibujadas normalmente bajo el supuesto de que la eficiencia técnica de la dirección está dada para cada nivel del volumen productivo. Esta eficiencia puede variar, desde luego, a medida que los cambios en el volumen de producción ocasionan nuevas dificultades o nuevas oportunidades; pero variarán sólo a causa de que el volumen ha variado y no por otra razón. Pero es totalmente inadecuado, excepto como un ejercicio muy abstracto, proyectar las curvas de costes más allá del punto en el que aquellos pueden ser cubiertos, como si la liberación de los directores de su obligación normal de tratar de mantener solvente a la empresa no tuviera efecto sobre la eficiencia. Cuando los costes alcanzan aquel punto, su curva puede que no sea continua; puede que se eleve violentamente.

He tratado de desarrollar este argumento en otro sitio (47) y

(46) Lo mismo puede que sea cierto, por supuesto, a corto plazo, y los argumentos de esta sección serán también aplicables a tales casos.

(47) "Price and Outlay Policy of State Enterprise", *Economic Journal*, diciembre 1945; "Private Enterprise and the Theory of Value", loc. cit. Es

no me propongo volver a hacerlo en el presente artículo. Pero para evitar falsas interpretaciones puede señalarse que la solución alternativa que se contrasta con la proporcionada por la Regla, no precisa como requisito necesario que los precios se basen en los costes medios; está claro que en muchas ocasiones no será socialmente deseable e incluso no será posible cubrir los costes totales. Ello contrasta bastante con una empresa que tiene al menos el incentivo de cubrir sus costes si es que puede y, en otro caso, de hacer mínimas sus pérdidas. El efecto sobre la eficiencia de la dirección es probable que sea catastrófico si se le dice al director que puede dejar de tener en cuenta la relación entre costes totales e ingresos totales (48). Además del probable debilitamiento de su sagacidad y energía, su actuación sufrirá porque estará desprovista de valiosas guías para su acción; por ejemplo, al decidir si se ha de reemplazar o no un elemento del equipo, se ha de contar con que el director—o los grandes financieros de los que éste depende—habrá de ocuparse en la absurda tarea de evaluar los excedentes.

Puede que se haga la crítica de que éstas son simplemente "objeciones prácticas" siempre dudosas. "Yo creo —dice Mr. Marcus Fleming— que nunca es provechosa en definitiva la conciliación con una falacia económica, y que la confusión engendrada por un principio falso tendrá peores consecuencias prácticas que

un poco desconcertante encontrar que BERGSON describe la Regla como la posición de MARSHALL y PICOU. ("Socialist Economics", cap. 12 of A Survey of Contemporary Economics, ed. por ELLIS.) No obstante las observaciones acerca del excedente de los consumidores en el cap. XIV de los Principios, ¿se puede pensar que el cauto MARSHALL hubiera estado dispuesto a defender la adopción universal de la Regla con un desdeñoso desprecio a la relación entre costes totales e ingresos totales?

(48) No es correcto indicar que se les dirá a los directores que pueden descuidar los gastos generales. Hablando con exactitud, se les dirá que empleen cada factor hasta que el valor de su productividad marginal sea igual a su precio, y lleva a confusión el hecho de atribuir la pérdida resultante a un factor u otro. También induce a confusión decir que el trabajo es explotado en condiciones de competencia imperfecta incluso cuando no existen beneficios extraordinarios; todos los factores puede que sean explotados en algún grado.

las dificultades encontradas en el entendimiento y aplicación de uno verdadero" (49). Desgraciadamente, la senda no es tan clara como Mr. Fleming sugiere. El volumen de producción óptimo es sólo un objetivo a alcanzar, y resulta algo duro que los intentos de encontrar una solución de compromiso sean denunciados como conciliación con falacias económicas. La Regla no es, en cualquier caso, un principio claramente verdadero, incluso si se hace la consideración bajo supuestos estáticos. Depende de la validez de ciertos supuestos rigurosos en lo referente a la conducta del consumidor; no nos capacita para evadirnos o resolver los problemas que surgen cuando hay algunos que ganan y otros que pierden; exige una libertad de elección entre trabajo y ocio que pocos individuos pueden esperar tener en un mundo en que rigen los acuerdos colectivos. Además puede que haya inconsistencias lógicas dentro de la teoría, ya que la imposición directa o indirecta está en oposición con las condiciones óptimas de producción e intercambio, y, al mismo tiempo, si se aplicase la Regla se debería aumentar la imposición con objeto de cubrir las pérdidas mediante subsidios. Estas y otras objeciones han sido señaladas por Mr. Little, y bastará remitir al lector a su trabajo (50) sin tratarlas nuevamente aquí, aun cuando me doy cuenta de que tan sumario tratamiento de puntos tan importantes hacen parecer al presente artículo algo inacabado.

Sin más discusión podemos concluir que la Regla debe ser abandonada; aunque sólo sea a causa de los requerimientos de la Hacienda pública, lo más que puede sugerirse es el principio más modesto de que los precios deben en cualquier punto exceder a la curva de costes marginales en la misma medida —y Lerner está indudablemente en lo cierto al afirmar que el cumplimiento de este principio es muy difícil—. Además, incluso esta proposición resulta vulnerable a la crítica general hecha por Little. Pero tanto si se confía en el principio de proporcionalidad como si se salta obstinadamente a la Regla, *el Coste Marginal*

(49) "Production and Price Policy in Public Enterprise", *Economics*, febrero 1950, pág. 22.

(50) *Op. cit.*

que ha de llevarse a la oportuna relación con el precio debe ser totalmente comprensivo. Debe ser tenido en cuenta el efecto que tiene sobre los costes el decir a los dirigentes que no han de preocuparse por sus pérdidas; se debe hacer una asignación, para esto y para cualquier otro factor que pueda alterar los costes. El Coste Marginal debe ser una estimación "ex ante" plenamente comprensiva y la curva será probablemente discontinua en algunos puntos. Al no darse cuenta de esto Mr. Fleming incurre en su segundo error: trabaja, sólo, con un incompleto Coste Marginal que no contiene asignación para cambios en la eficiencia directiva y no puede, por consiguiente, pretender que está ofreciendo un principio "verdadero".

V. CONCLUSION

El esquema precedente, que fué necesariamente incompleto, puede que no haya hecho plena justicia a las teorías marginalistas de la empresa, pero los defectos observados parecen ser tan serios como para avalar la conclusión de que para mantener tal tipo de análisis será preciso realizar un drástico reajuste. Como hemos visto, algunos de los principales términos, especialmente "coste marginal", son usados con una variedad de sentidos que tiene como consecuencia —aparte de las dudas que pueden surgir acerca del realismo de los supuestos básicos— que se hayan cometido errores en el razonamiento. Y todavía peor: el lenguaje persuasivo utilizado produce confusión, y el significado aparente de algunas conclusiones ha sido innegablemente exagerado a causa del emotivo matiz de expresiones tales como la "imperfeción de la competencia"; verdaderamente, si los argumentos se volvieran a redactar de nuevo y en un lenguaje más neutral resultarían mucho menos convincentes. Pero lo más grave es que las conclusiones han sido presentadas frecuentemente con un grado de seguridad que no está justificado en absoluto, dada la naturaleza dudosa de los supuestos de los que la teoría parte. Así se

acepta como presupuesto básico de una gran parte de la economía, que las curvas de coste y las de demanda decrecen fuertemente; sin estos supuestos las teorías perderían mucho de su significación práctica y esto sería difícilmente reconciliable con la opinión con la que están de acuerdo, indudablemente, los principales autores: que tales teorías son de la mayor importancia. Sin embargo, que yo sepa, se han hecho muy pocos intentos para mostrar que aquellos supuestos eran aceptables (51). La posición no es tampoco mucho más satisfactoria cuando se enfrenta uno con los criterios que pueden servir para juzgar la situación de equilibrio. La Regla Marginal está basada en un cierto número de presupuestos dudosos acerca de la conducta y de las nece-

(51) Yo estoy admitiendo que los autores que dibujan curvas con fuerte inclinación, lo hacen creyendo que se trata de un supuesto realista. Un ataque de consecuencias más devastadoras para las teorías de la competencia imperfecta y monopolística es el hecho indirectamente por Mr. E. A. F. ROBINSON en la *Economic Journal*, diciembre 1950, pág. 773. ROBINSON observa que: "... las limitaciones prácticas de esta forma de hacer han sido consecuencia de la publicación de diagramas que sugieren elasticidades de la curva de demanda y de la curva de costes que son claramente irreales y parecen implicar la existencia y la explotación de unos poderes de monopolio que creo que las empresas no poseen ordinariamente".

Se trata de una afirmación subrayable. Si se hubiera hecho antes, se habrían podido evitar muchos malentendidos. Durante un par de décadas los economistas y sus discípulos han dedicado la mayor parte de su atención a estas teorías en sus trabajos conexiónados con la empresa. Juzgando a través de mis propias observaciones y experiencia: se tomaban estas teorías muy seriamente. Creíamos que algunos aspectos bastante amplios de la conducta del empresario habían sido aclarados. Nuestra actitud respecto a las industrias privadas se hizo más crítica. Nuestro escepticismo sobre la posibilidad de mejorar su actuación aumentó. Todo nuestro enfoque de los problemas económicos estaba en entredicho. En algunos casos incluso nuestra visión política cambió. Ahora sabemos que era, parcialmente, una ilusión. La inclinación de las curvas de la que tanto dependía no reflejaba la opinión de expertos industriales, ni siquiera el presentimiento inteligente de economistas teóricos; se trataba de algo "claramente irreal", en el decir de Mr. ROBINSON, y las curvas se dibujaban así para conformarse a los requerimientos de los editores.

Hay aquí un tema para un capítulo en el libro de texto sobre "La influencia de factores accidentales en el pensamiento económico".

sidades humanas: pero hasta muy recientemente la mayoría de nosotros tendíamos a concentrar nuestra atención en la superestructura teórica que muestra una falsa solidez debida a la utilización de las matemáticas.

Si el análisis marginal ha de ser usado aun incluso dentro de la teoría del bienestar, es preciso que sea objeto de una completa revisión. La corrección de la forma de pensar engendrada por la utilización impropia de aquellas técnicas, será una difícil tarea mientras tales técnicas sigan siendo utilizadas. ¿Vale la pena realizar el esfuerzo? ¿O será mejor encontrar un sistema totalmente nuevo? Una respuesta segura no es posible darla hasta que se hayan hecho algunos intentos más constructivos de llevar a cabo nuevos estudios dentro de la teoría de la empresa. Al final de un artículo destructivo solamente pueden hacerse algunos intentos de observaciones.

En primer lugar es necesario distinguir entre la teoría general del valor y el más detallado estudio de la empresa. Para este último, el análisis marginal parece indudablemente indispensable. Se puede dar por supuesto que nadie quiere verificar una revolución antijevonista. No hay verdadera discusión acerca de la utilidad del método utilizado con el fin de lograr una amplia exposición. Pero hay diferentes opiniones en lo que se refiere a si los conceptos marginalistas sirven de ayuda en el intento de explicar y criticar la conducta de una empresa. Como Shove ha observado en una ocasión, "en tanto en cuanto nos conformemos con una indicación aproximada de las fuerzas actuantes la teoría es aceptable". Pero cualquier intento de hacer exacto nuestro tratamiento nos lleva ya a alcanzar un grado de abstracción que hace inaplicable a los fenómenos reales tal aparato, y a un grado de complicación que hace imposible su utilización (52).

Sin duda las técnicas marginalistas pueden ser empleadas de manera que no resulten formalmente inválidas, y esto incluso dentro del estudio de la conducta de una empresa; pero, como

(52) Loc. cit. pág. 121. Teniendo en cuenta tales consideraciones, es interesante referirse de nuevo al más ridiculizado pasaje de "Value and Capital", en el que Hicks explica por qué hace el supuesto de libre competencia. ¿Era realmente tan tonto después de todo?

hemos visto, esto puede hacerse solamente definiendo los términos de tal forma que quitan a la teoría una gran parte de su interés práctico. Así, la afirmación de que el coste marginal es igual al ingreso marginal puede convertirse en una tautología si ambos términos son suficientemente comprensivos y suficientemente subjetivos; pero ello no nos lleva muy lejos. En lo que respecta al bienestar, aun cuando la Regla Marginal debe ser abandonada, algunos puede que se inclinen a mantener la más modesta sugerencia de que los precios deben exceder al coste marginal siempre en la misma proporción; en todo caso esto puede ser considerado como un objetivo parcial, aceptable sólo como un supuesto —porque no podemos permanecer siempre en un estado de duda lógica— y no como un principio verdadero. Sin embargo, el coste marginal es un concepto tan vago que nos encontramos en una débil posición para hacer recomendaciones dentro de un mundo real.

A menos que nos conformemos con unas pocas afirmaciones muy generales, un nuevo enfoque del estudio de la empresa parece ser necesario, tanto para la teoría del bienestar como para las otras. No parece existir ninguna razón para que tal enfoque no sea ecléctico, y sería sorprendente si no se hiciera uso de las técnicas marginalistas; pero estas últimas difícilmente pueden continuar ocupando una posición central (53). Durante los últimos veinte años se ha dedicado una atención demasiado exclusiva al efecto que sobre la conducta del empresario pueden tener las diferencias en la elasticidad de las curvas de demanda previstas. Es hora de que empecemos a pensar en algo más. Para mencionar sólo un ejemplo, el principio de aceleración, hoy día firmemente encajado en la teoría de los ciclos, ha sido muy poco

(53) Considérese, por ejemplo, la siguiente afirmación de R. A. GORDON: "Al decidir el precio, el hombre de negocios está más interesado en el hecho de la incertidumbre en relación con los cambios futuros en la demanda que en la forma de la curva de demanda en un momento determinado." (*American Economic Review*, junio 1948, pág. 277.) La prueba de tal afirmación puede ser difícil de obtener, pero el peso de la prueba recae igualmente en aquellos que mantienen el punto de vista opuesto, y que sugieren, al menos indirectamente, la forma de las curvas y no las variaciones, que es lo que importa.

utilizado en la teoría de la empresa. Sin embargo, hasta que se haya hecho esto, es dudoso que podamos sopesar satisfactoriamente los peligros y ventajas de los acuerdos hechos con objeto de restringir la competencia, actuando sobre los precios cuando el comercio está en baja (54). En general el consejo que pueden dar los economistas a la Comisión de Monopolios (v. gr.) es lamentablemente vago e inconcreto, a pesar de los prolongados estudios que se han dedicado a estas materias. No es muy exagerado afirmar que, aparte del trabajo de unos pocos pioneros como Schumpeter, el estudio de la empresa dentro de un esquema dinámico apenas se ha empezado, y se retrasará más aún, si dedicamos nuestras energías a mostrar que, dado que los términos están bien definidos, el análisis marginalista estático puede ser defendido sobre una base puramente formal contra sus críticos. "Lo pasado, pasado", es una frase familiar sobre la cual se han predicado muchos sermones económicos, pero la frase se aplica tanto al mundo físico como al intelectual.

T. WILSON

(54) Espero que esta afirmación no sea mal interpretada como una defensa de tales acuerdos —a los que, por el contrario, yo miro con desconfianza—. Pero nuestras teorías de la empresa no son lo suficientemente buenas para avalar la condenación general e inequívoca de tales acuerdos, como los economistas —yo entre ellos— estaban inclinados a considerar.