

## INTRODUCCIÓN

### EL PROCESO DE CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL Y LAS FORMAS DE MERCADO

PAOLO SYLOS-LABINI

I. *El declive de la competencia y la historia económica moderna.* — Es corriente opinar que en nuestro tiempo, en las industrias de las economías más evolucionadas, se han ido y se van difundiendo formas de mercado distintas de la competencia, mientras que en el pasado era ésta precisamente la forma que prevalecía, incluso en los mercados industriales.

Para valorar esta opinión el economista teórico debe buscar la ayuda de los historiadores de economía.

Hermann Leyy, un historiador alemán que ha dedicado su vida al estudio de la evolución industrial de Inglaterra y de Alemania, escribe:<sup>1</sup>

La historia económica de los tiempos modernos muestra que en el umbral del capitalismo industrial moderno no hubo competencia individual. Al contrario, el período inicial del capitalismo industrial moderno estuvo caracterizado por monopolios en muchas de las "nuevas" producciones y por un dominio capitalista sobre las corporaciones a través de una de las muchas clases del sistema de trabajo por comisión (*putting-out system*). Eso solamente cambió al aparecer las fábricas... El deseo de "concentrarse" desapareció y en su lugar se afirmó el sistema de competencia.

A su vez, esta situación experimentó un cambio cuando, desde el penúltimo decenio del siglo pasado en adelante, se delineó una nueva revolución de los mercados, determinada por los progresos revolucionario, en los medios de transporte y de comunicación... Fue posible producir bienes industriales, e incluso de otra clase, dondequiera que las condiciones fuesen más favorables económicamente, casi sin tener en cuenta el coste del transporte a largas distancias. Eso significó la posibilidad de concentrar la producción en ciertos puntos, de actualizar una concentración donde había prevalecido anteriormente la dispersión, para abastecer mercados concentrados, o para disponer de abastecimientos de zonas concentradas de producción.

---

<sup>1</sup> Es necesario advenir que estas esquemáticas observaciones han sido extraídas de la recapitulación final de una de sus obras: *The New industrial System*, Routledge Londres 1936, pp. 270-271. Las tesis aludidas en la cita son ampliamente desarrolladas por Levy, no sólo en este volumen sino también en una obra que había publicado veintisiete años antes: *Monopole, Kartelle und Trusts*, traducida al inglés y publicada en esa lengua en 1911 (*Monopoly and Competition*, Macmillan, Londres).

En la industria moderna, pues, según Levy, en un principio se da una situación en que prevalecen pequeñas formaciones monopolistas, muchas de las cuales se acoplan a formas productivas de origen anterior; se pasa luego a través de un largo estadio de competencia (que originariamente ha sido teorizado por los economistas clásicos); y se vuelve, recientemente, a una fase en que se afirma la concentración industrial y en que prevalecen grandes formaciones productivas que Levy llama «casi-monopolistas». Se trata, fundamentalmente, de un proceso dirigido a la búsqueda de una creciente eficiencia técnica y económica. Este proceso ha asumido y asume, en los distintos países, formas diversas. No siempre, es verdad, la concentración ha sido el resultado de la búsqueda de una eficiencia creciente: intervenciones políticas de todas clases, principalmente políticas proteccionistas, han dado lugar a formaciones de tipo monopolista, no necesariamente unidas a la concentración. Pero, junto a estas formaciones monopolistas «artificiales», se han ido difundiendo cada vez más complejos productivos cuyo poder expansivo deriva de la evolución de la estructura industrial. Por otra parte, detrás de las intervenciones políticas, que han constituido o reforzado posiciones monopolistas, no hay meramente «teorías», sean ciertas o equivocadas; generalmente, hay poderosas coaliciones de intereses, que no pueden ser consideradas independientemente del proceso de concentración. Y el hecho mismo de que la concentración se haya afirmado en tantos países distintos, con instituciones y políticas diferentes, incluso en países que tenían antiguas tradiciones liberalistas, puede demostrar que no se trata de una serie de transformaciones accidentales, sino, precisamente, de un proceso. (Cfr. H. Levy, *op. cit.*, págs. 55-56 y 273.)

Si el desarrollo económico ha traído consigo En muchas importantes industrias la concentración, ha originado, al mismo tiempo, una gran variedad de pequeñas empresas. Sin embargo, estas pequeñas empresas no pueden ponerse al mismo nivel que las grandes, de las cuales las primeras son, bastante a menudo, satélites. Mas, precisamente, durante el período moderno la concentración de las empresas va acompañada, por una parte, del progresivo hundimiento de pequeñas empresas que producen bienes que compiten con las de las grandes empresas; y, por otra parte, del desarrollo de tantas y tantas pequeñas empresas subsidiarias y satélites, ya sea en las actividades productivas, ya en las comerciales.

2. *Orígenes del proceso de concentración industrial.* Ha sido ampliamente citado Levy; pero los puntos de vista de este científico, aunque originales bajo muchos aspectos, no son en absoluto distintos, en cuanto a los altos y bajos concretos y a la cronología del proceso de concentración, de las de los demás historiadores económicos. Todos reconocen, en particular, que el proceso de concentración se afirmó de manera neta a partir del octavo o nono decenio del siglo pasado, a pesar de tener, naturalmente, orígenes anteriores.<sup>2</sup>

¿Por qué se afirmó entonces y no antes?

A causa de la revolución de los medios de transporte modernos y de comunicación, contesta Levy. Esta respuesta, que Levy elabora y profundiza en la más reciente de las dos obras citadas anteriormente, es digna de reflexión para el economista.

El progreso de los medios de transporte modernos data obviamente de un período anterior a 1870-80. Pero desde esta época los nuevos medios de transporte (principalmente trenes y barcos de vapor) alcanzan un desarrollo tal que consiente la unificación de los mercados no sólo en el plano nacional, sino también en el plano continental e incluso mundial. Históricamente, quizá, la competencia podría ser concebida como una tendencia principalmente ,estimulada e incesantemente —durante un largo período— creada y recreada por la reducción en los costes de transporte y por la consiguiente destrucción de barreras locales, Unidades productivas que tenían un cierto poder monopolista en áreas circunscritas veían paso a paso caer la protección ofrecida naturalmente por los elevados costes de transporte: podían surgir nuevas empresas y las más vigorosas de ellas podían expansionarse, invadiendo mercados que hasta entonces se les había vedado.

Pero el mismo proceso que iba destruyendo los monopolios locales iba creando poco a poco —a partir de un cierto período de manera tumultuosa— situaciones monopolistas u oligopolistas mucho más estables, que abarcaban países enteros.

---

<sup>2</sup> Véase por ejemplo: J. CLAPHAM. *An Economic History of Modern England*, vol. III: *Machines and National Rivalries*, Cambridge' 1951, cap. IV; U. FAULKNER, *American Economic History*, 6ª. ed., Harper, Nueva Cork 1949. pp. 436 y siguientes.

3. *Investigaciones estadísticas.* — El proceso de concentración ha sido estudiado por los especialistas en estadística, además de los economistas e historiadores de economía, especialmente en lo que hace referencia a Inglaterra y a los Estados Unidos.<sup>3</sup> Un estudio estadístico no solamente consiente un mayor conocimiento del fenómeno, sino que obliga a precisar mejor su contenido. Eso es muy útil, teniendo en cuenta la falta de rigor con que a menudo se usa el término «concentración».

Un estudio de esta clase indica la necesidad de distinguir tres tipos de concentración: la concentración referida a las plantas (que se podría llamar «concentración técnica»), la referida a las empresa («concentración económica») y la referida a empresas que producen beneficios. irregulares, o a grupos de empresas unidas entre sí por participaciones de acciones («concentración financiera»). En general la concentración se puede estudiar con referencia: a) al número de los trabajadores empleados, b) al valor de la producción y c) al valor de los bienes patrimoniales. El primer y el segundo criterio (principalmente el primero, que permite entre otras cosas evitar el problema de las variaciones de los precios) son reveladores sobre todo para el estudio de la «concentración técnica» y de la «económica». El tercer criterio es especialmente revelador para el estudio de la «concentración financiera».

Cuando en muchas industrias la concentración técnica y la económica han llegado a ser muy elevadas, surgen las premisas para la concentración financiera, no solamente entre empresas del mismo ramo, sino también entre empresas de distintos ramos. Semejante a este tipo de concentración, que se actualiza a través de asociaciones financieras de distinta clase, es la que se actualiza a través de asociaciones personales (dirigentes y administradores que entran en los consejos de administración de diversas sociedades por acciones).

Estas asociaciones traen consigo una coordinación en la política de los precios y de las inversiones de las distintas empresas, coordinación que llega a ser particularmente importante para el economista cuando atañe a ramos productivos afines o complementarios.

---

<sup>3</sup> Para Inglaterra véase: H. LEAK y A. MAIZELS. *The Structure of British Industry*. en «Journal of the Royal Statistical Society», 1945, pp. 142-207; R. EVELY y I. M. D. LITTLE, *Concentration in British Industry*, Cambridge University Press. 1950. Para los Estados Unidos: W. L. THORP y W. F. CROWDER, *The Structure of the American Industry*, Temporary National Economic Committee, monografía n.º 27, Washington 1940; J. STEINDL. *Small and Big Business Concentration and Price Policy*, Oxford 1945. cap. V; G. ROSENBLUTH, *Measures of Concentration*, en *Business Concentration and Price Policy*, National Bureau of Economic Research, Nueva York 1954, pp. 57-100.

Además, debemos distinguir entre concentración especial, referida a cada uno de los ramos industriales, o a cada uno de los mercados, y concentración general, referida a amplios sectores de la economía, como la industria transformadora.<sup>4</sup> La primera noción es claramente reveladora para el estudio de las formas de mercado: cuanto más concentrada está una determinada industria, es tanto menos probable que en ella prevalezcan condiciones de competencia. La segunda noción sólo es reveladora indirectamente para el estudio de las formas de mercado: cuanto mayor sea el grado de concentración, es tanto más probable que se difundan formas de integración horizontal y vertical y situaciones de «price leadership».

Se han propuesto varios índices de concentración, entre los cuales figura una relación de concentraciones expresada como el tanto por ciento de la ocupación (o del valor de la producción) en un número fijo y limitado de empresas (tres, cuatro o cinco) respecto de toda la ocupación (o producción) en una determinada industria. Índices de esta clase contienen un elemento de arbitrariedad en la elección del número de empresas consideradas y además son parciales en cuanto que reflejan muy imperfectamente las efectivas desigualdades entre las mayores y las menores unidades productivas (empresas o establecimientos), aunque estas desigualdades sean importantes para el estudio de las formas de mercado,<sup>5</sup> como resultará en el curso del análisis que se desarrolla en este libro. El índice de concentración de Gini<sup>6</sup> que se funda en la curva de Lorenz, en gran parte carece de estos defectos. Tiene en cuenta toda la estructura de la industria considerada y refleja, al mismo tiempo, la concentración y la desigualdad de las unidades productivas. De todas maneras, todas las medidas de la concentración, incluida la de Gini, nos proporciona solamente una indicación previa y aproximada para el estudio de las formas de mercado. Una industria puede no ser muy concentrada y, a pesar de eso, puede no encontrarse en condiciones de competencia, si los productos son diferenciados o si el mercado está subdividido en muchos pequeños mercados locales. Viceversa, una industria fuertemente concentrada no se encuentra

---

<sup>4</sup> Cfr.E. MASON, *Economic Concentration and the Monopoly Problem*. Harvard University Press, Cambridge 1957, pp. 16-43.

<sup>5</sup> . Esto ha sido formalmente reconocido por Evely Little (especialmente en el capítulo II), que usan una razón de concentración fundada en un número fijo de empresas (tres), pero que la completan con otros indicadores, particularmente: la razón de dimensión de las empresas (ocupación unitaria media en las tres mayores empresas dividida por la ocupación unitaria media en las otras empresas) y la razón de dimensión de las instalaciones (ocupación unitaria media en las tres mayores instalaciones dividida por la ocupación unitaria media en las otras instalaciones).

<sup>6</sup> C. GINI, *Sulla misura della concentraziones e della variabilità del caratteri*, en «Tai del Reale Istituto Veneto di Scienze, lettere ed artia, 1913.14. tomo LXXIII, parte II, pp. 1203-48. Recordemos que la razón de la razón de concentración de Gini puede oscilar de 0 a 1.

necesariamente en condiciones monopolistas u oligopolistas, si sus productos son fácilmente sustituibles por otros productos. Mas, en general, es necesario tener en cuenta también la importancia relativa de los diversos ramos y de la parte que tienen en el proceso productivo: la industria del acero no puede ponerse al mismo nivel que la industria de caramelos.

De todo eso se deduce que las investigaciones estadísticas son simplemente un punto de partida y no deben de excluir análisis cualitativos de cada una de los ramos productivos.<sup>7</sup>

(Eso vale particularmente para el estudio de la concentración financiera, en cuyo campo las estadísticas son de escasa ayuda.)

Al emprender una investigación estadística, las mayores dificultades se encuentran en la recopilación de los datos, sobre todo si se quieren estudiar las variaciones de la concentración en un periodo muy largo: en este caso existe la dificultad adicional de los cambios en las clasificaciones y en las definiciones de los censos. Los datos de que se dispone más fácilmente son los de la distribución de los establecimientos según el número de obreros o, más en general, de los trabajadores empleados.

Afortunadamente la «concentración técnica» (especialmente la que se refiere al número de trabajadores empleados en los establecimientos de cada uno de los ramos productivos) tiene un mayor relieve en el problema que nos interesa la concentración económica y la financiera vienen en gran parte condicionadas por la concentración técnica. Por motivos que seguidamente podrán hacérsenos patentes, la consideración de estos dos tipos de concentración (económica y financiera), aunque esencial para el análisis de otra clase, no es esencial para el razonamiento aquí expuesto.

En el apéndice, al final del libro, se reproducen algunos índices de concentración calculados por el autor, referentes

a la industria americana, basándose en los diferentes criterios y siguiendo el procedimiento sugerido por Gini.<sup>8</sup> Los comentarios son brevísimos; pero los resultados confirman y precisan la opinión de la mayoría de los economistas: que no sólo la

---

<sup>7</sup> Cfr. EVELY y LITTLE, *op. cit.*, pp. 47-48.

<sup>8</sup> He utilizado también algunos datos procedentes de una publicación oficial americana relativos a la cuota del valor añadido a las industrias manufactureras por las grandes sociedades en 1947 y 1954 (apéndice, III, 2).

concentración industrial es muy elevada en los Estados Unidos, sino que además ha ido creciendo sistemáticamente en los últimos decenios.<sup>9</sup>

Es necesario advertir que algunos economistas estadísticos americanos han publicado recientemente obras que intentan demostrar: *a)* que el proceso de concentración casi ha cesado en lo Estados Unidos desde hace alrededor de medio siglo, a pesar de haber llegado a alto nivel después de las gigantescas fusiones que se desarrollaron a finales el siglo pasado y al principio de éste; *b)* que el «grado de monopolio» en los Estados Unidos, a pesar de ser considerable, ha permanecido casi invariable desde principios del siglo hasta hoy. No nos detendremos en esta segunda tesis, que presenta para nosotros escaso interés (seguidamente tendremos que discutir ampliamente la noción de «grado de monopolio»<sup>10</sup>). Es más interesante la primera tesis, que parecería estar en contradicción con la opinión que prevalece entre los economistas y con los resultados de la investigación realizada por el autor. Esta tesis la sostiene Adelman.<sup>11</sup> Este economista llama «relación de concentración industrial, y todas las demás relaciones fundadas en números pequeños (de establecimientos o empresas) tienen el defecto de introducir un elemento arbitrario de elección de los números y además destruyen todas las noticias disponibles relativas a la estructura del grupo» (p. 271). Pero después usa su informe incluso para confrontaciones de largos periodos, donde puede resultar aún más engañoso (p. 291).

Sin embargo el estudio de Adelman no es estéril. No hay contradicción entre los resultados obtenidos por el autor

sobre la concentración referida a todo el grupo de empresas que constituyen una determinada «industria», y los resultados a que llega Adelman sobre la concentración referida a un número reducido de empresas. Más adelante, en este estudio, se verá claramente que el proceso de concentración que se revela por las formas de mercado es el indicado por la concentración referida a todos o a la mayor parte de los establecimientos y de las empresas de las diversas «industrias». Pero los resultados de

---

<sup>9</sup> El proceso de concentración industrial en los Estados Unidos ha realizado los más rápidos progresos durante dos periodos: alrededor de finales del siglo pasado (especialmente de 1897 a 1903) y durante los años que precedieron a la gran depresión (de 1924 a 1929).

<sup>10</sup> Véase C. WARREN NUTTER, *The Extent of Enterprise Monopoly in the United States 1899-1939*, The University of Chicago Press, 1951. Hay que observar que la noción de «grado de monopolio» propuesta por Nutre es arbitraria.

<sup>11</sup> *The Measurement of Industrial Concentration*, in «Review of Economics and Statistics», 1951, no. 4.

Adelman pueden sugerir que este proceso es perfectamente compatible con variaciones irregulares y no necesariamente en aumento de la cuota relativa de las tres o cuatro mayores empresas.

La explicación (que interesa más al economista que al técnico en estadística) puede ser esa: que algunas empresas medianas o grandes, pero aún no muy grandes, al ampliarse por desarrollo interno o, más a menudo,<sup>12</sup> a través de fusiones, pueden entrar a formar parte del grupo —reducido, pero no compuesto de un número fijo— de las empresas muy grandes. Ha habido un desarrollo de este tipo, por ejemplo, en la industria americana del hierro y del acero.<sup>13</sup> Pero cuando la concentración, en un determinado ramo de producción, ha llegado a un nivel más elevado, le importa poco al economista "establecer si ha ido aumentando o disminuyendo. Si las empresas mayores, que eran cuatro en cierto momento, se convierten en tres, o bien en cinco, la situación y la forma de mercado no cambian sustancialmente; prácticamente se ha alcanzado el límite de la concentración.

Respecto al problema que nos interesa, el índice de Gini deja de ser revelador si el número de las empresas (o de los establecimientos) es pequeño; inferior a diez, por ejemplo. Pero en este caso ya no se necesita un índice de concentración para describir, empírica y económicamente, la estructura de una industria dada. Empíricamente, basta indicar el número absoluto de las unidades; bajo el aspecto económico, la industria se encuentra obviamente en condiciones de oligopolio. También en este caso se puede decir que la industria está «concentrada». Para distinguir una situación de este tipo (pequeño número de empresas) de la descrita anteriormente (número relativamente amplio de empresas, con pocas empresas dominantes), conviene hablar, en el primer caso, de «concentración absoluta» y en el segundo, más frecuente, de «concentración relativa».

4. *Relaciones entre concentración y formas de mercado.* ¿Qué relaciones existen entre el proceso de concentración industrial y las formas de mercado?

La respuesta es: este proceso genera o acrecienta el poder de mercado de las mayores empresas. ¿Por qué y de qué manera?

---

<sup>12</sup> G. STIGLER, *The Statistic of Monopoly and Merger*, en «Journal of Political Economy», 1956, no. 1, p. 156.

<sup>13</sup> W. ADAMS, *The Steel Industry*, ensayo incluido en el volumen *The Structure of American Industry*, a cargo del propio Adams, 2a ed., Macmillan. Nueva York 1954, p. 156.

Las explicaciones son diversas.

Se repite una observación, que ya Adam Smith había formulado:<sup>14</sup> cuando el número de los empresarios es o ha llegado a ser bastante reducido, les resulta fácil ponerse de acuerdo para regular los precios. Esto, naturalmente, implica que el proceso de concentración haya llegado a un estadio muy avanzado. Solamente en un estadio de estas características se puede admitir que un número muy reducido de grandes empresas pueda encontrarse en condiciones de controlar buena parte de la producción. La calificación es más interesante que la observación principal; pone en guardia del peligro de confundir o solamente de asimilar el proceso de concentración con el de monopolización. El primero no comporta necesariamente el segundo.<sup>15</sup>

Se observa además que la técnica moderna, en muchos ramos industriales, ha hecho crecer poco a poco, en términos absolutos y relativos, el volumen del capital mínimo necesario para dirigir la producción a costes suficientemente bajos; eso crea un obstáculo «natural» a la competencia. A esta observación, expresada ya sustancialmente por Marx,<sup>16</sup> se puede objetar que, si bien es verdad que el capital mínimo ha crecido, han crecido también —gracias al desarrollo de la bolsa y de las bancas— las posibilidades de obtener medios financieros. No se dice que las mayores necesidades de financiación de hoy no puedan ser compensadas por las mayores posibilidades ofrecidas por el sistema de créditos. El resultado, respecto a las formas de mercado es, por lo menos, dudoso.

La objeción no es decisiva. Se sabe bien que las dificultades de obtener préstamos y de cualquier modo de disponer de fondos son mucho menores en el curso de las empresas muy grandes ya afirmadas que en el caso de empresas medias o pequeñas o de nuevas empresas; lo que precisamente crea un obstáculo para la competencia. Sin embargo, esa objeción conserva un cierto peso.

---

<sup>14</sup> *Riqueza de las Naciones*, libro I, cap. VIII.

<sup>15</sup> Parece que en la agricultura de los países más desarrollados, por lo menos en la de los Estados Unidos, haya tenido lugar un aumento de las dimensiones medias, e incluso (pero la tendencia es aún más incierta) una concentración de las propias empresas (véase: *The Future of the Small Farm—A Symposium*, en *Contemporary Readings In Agricultural Economics*, a cargo de H. C. HALCROW, Prentice Hall, Nueva York 1955, pp. 77 y siguientes). Pero, incluso si ha tenido lugar, un tal proceso —aparte de la intervención de la autoridad pública— no ha conducido a una tendencial monopolización precisamente porque en la agricultura la concentración está muy lejos de ese alto nivel de que se ha hablado.

<sup>16</sup> *Capital*, libro I, cap. XXIII, 2.

Se admite generalmente que, a diferencia de la competencia pura, las variaciones de producción en las empresas muy grandes que operan en industrias concentradas determinan variaciones de precios; y se considera que esta observación legítima sin más la remisión a la teoría del oligopolio. Pero esta teoría, como se verá, está en un estado fluido, por no decir caótico. Por eso, en el plano teórico el poder de mercado de las grandes empresas de industrias con-centradas sigue siendo problemático.

En conjunto, el análisis de las relaciones entre proceso de concentración y formas de mercado está en condiciones al menos insatisfactorias, en pleno contraste con el análisis de las formas de mercado, distintas de la competencia, que no tienen ninguna conexión necesaria con el proceso de con-centración sino que incluso, en ciertos casos (por ejemplo en el del comercio al por menor), llegan a excluirlo. Paradójicamente, con la «caja de instrumentos teóricos» hoy disponible es más fácil elaborar un análisis riguroso de las consecuencias económicas que tiene el poder de mercado de que goza cada uno de nuestros proveedores —los cuales en su esfera, deben de ser considerados como pequeñísimos monopolistas— que elaborar un análisis igualmente riguroso de las consecuencias económicas que tiene el poder de mercado de que goza la US Steel Corporation.

¿Cómo se ha creado una situación tal?

*5. El análisis moderno de las formas de mercado distintas de la competencia. —*

En la época en que Piero Sraffa publicó su famosa crítica de la teoría marshalliana, la situación era, en cierto sentido, opuesta. El carácter monopolista del trust y de las grandes empresas que operaban en industrias altamente concentradas era admitido por todos, comprendido Marshall, como obvio. El problema aparecía más merecedor de estudios históricos y empíricos que de análisis teóricos elaborados. Los economistas miraban precisamente el número de empresas que operaban en un ramo productivo para deducir la forma de mercado que prevalecía en

una actividad dada, forma que se aproximaba al monopolio o a la competencia según el número fuese relativamente pequeño o relativamente grande.

La novedad e importancia de la crítica de Sraffa estribó precisamente en eso, en que destruía la idea de que:

cuando la producción está en manos de un gran número de empresas completamente independientes, en cuanto a control, una de otra, las conclusiones propias de la competencia se pueden aplicar, incluso si el mercado en que se cambian las mercancías no es perfecto del todo, ya que sus imperfecciones están constituidas en general por disensiones que pueden simplemente retardar o modificar ligeramente los efectos de las fuerzas activas de la competencia, pero sobre las cuales éstas, en último análisis y sustancialmente, acaban por prevalecer.<sup>17</sup>

Esta opinión —afirmaba Sraffa— parece ser fundamentalmente inaceptable. Muchos de los obstáculos que rompen esa unidad de mercado, que es la condición esencial de la competencia, no tienen naturaleza de "disensiones", sino que son ellos mismos fuerzas activas, que producen efectos permanentes e incluso acumulativos; además, a menudo están dotados de estabilidad suficiente para que se pueda hacer de ellos objeto de un análisis basado en condiciones estáticas.

El resultado global, o sea social, de la multitud de las formaciones monopolistas muy pequeñas puede ser también más revelador y quizá mucho más revelador que formaciones monopolistas muy grandes y evidentes a primera vista. Eso les ha parecido en seguida, a muchos economistas, verdadero, importante y digno de un estudio más profundo. Sin embargo, dedicados al análisis de lo que no es obvio y que ha sido mérito grandísimo de Sraffa mostrar, han acabado por dejar de lado el análisis de lo que es obvio, o sea del poder de mercado de las empresas industriales muy grandes. De tal manera que, fuera de las observaciones más bien primitivas, que ya habían formulado Smith y Marx, no es posible encontrar un análisis teórico que pueda considerarse satisfactorio.

Lo obvio, de ahora en adelante, debe de ser, analizado.

6. *El poder de mercado de' las grandes empresas: críticas recientes.* — La debilidad o incluso la inconsistencia del análisis teórico que concierne al poder de mercado de las empresas muy grandes ha aparecido claramente cuando algunos economistas han atacado la noción común, o, sea obvia, según la cual estas empresas son grandes, precisamente porque que son grandes, tienen poderes monopolísticos. Estos economistas, en pocas palabras, han aplicado, dándole la vuelta, la observación de Sraffa anteriormente recordada. Si es verdad que un gran número de empresas en un cierto ramo de actividades en sí no constituye ni la prueba ni tampoco la presunción de que en esa actividad prevalece la competencia, es también verdad lo contrario: un número limitado de empresas no

---

<sup>17</sup> La cita está sacada de la versión italiana del artículo *The Laws of Returns Under Competitive Conditions* («Nuova Collana de Economisti», vol. IV, p. 597).

significa tampoco que estas empresas tengan poder monopolístico. En una situación de esta índole se debe reconocer y se reconoce que la producción de cada una de las empresas influye de modo sensible en el precio, lo que excluye la competencia pura. Pero una noción de competencia de este tipo —se ha dicho— tiene valor formal o se refiere simplemente a condiciones estáticas. Lo que cuenta sustancialmente es el resultado; y el resultado, considerado desde el punto de vista dinámico, puede ser igual o semejante o incluso «mejor» a lo que se atribuye a la competencia pura. Es necesario que se vuelva a definir en un sentido más realista la noción de competencia, pero que no se vaya repitiendo acríticamente que los grandes complejos industriales tienen poderes monopolistas.<sup>18</sup>

En estado embrionario, esta reacción crítica puede encontrarse ya en ciertas calificaciones que Marshall había introducido a propósito del poder monopolista de los grandes complejos :

Es verdad que cuando casi todo un ramo productivo está en manos de pocas empresas gigantescas ninguna de ellas puede considerarse propiamente "representativa". Si estas empresas se han fundido en un trust o están en estrecho contacto entre sí, la expresión "gastos normales de producción" ya no tiene un significado preciso. Y como se sostendrá cumplidamente en un volumen siguiente, una combinación o un trust se considera *prima facie*, como un monopolio, y su modo de proceder se analiza en las líneas indicadas del capítulo XIV del V libro (La teoría de los monopolios); aunque los últimos años del siglo XIX y los primeros años de este siglo hayan demostrado que incluso en estos casos la competencia tenga una fuerza mucho mayor y el uso del término "normal" sea menos inapropiado de lo que parecía probable *a priori*.<sup>19</sup>

Estas calificaciones son evidentemente inciertas y contradictorias: lo que *a prima facie* o *a priori* es negro *a posteriori* se vuelve blanco. Algunos economistas modernos, más coherentemente, han optado por lo blanco.

7. *Competencia imperfecta, oligopolio diferenciado y oligopolio concentrado.* — Hay pues dos problemas que se presentan como distintos. El primero concierne a la situación considerada por Sraffa: muchas pequeñas empresas, aparentemente en competencia entre sí, en realidad están dotadas de poderes de mercado bien definidos,

---

<sup>18</sup> La argumentación a la que le alude es elaborada por J. Schumpeter (*Capitalism, Socialism, and Democracy*, 1941. capp. VII-VIII) y por J. M. Clark (*Toward a Concept of Workable Competition*, en «American Economic Review», junio de 1940).

<sup>19</sup> *Principios*, apéndice H. Véase también la obra *Industry and Trade*, libro III, I, 4.

Existe además la situación de industrias que producen bienes suficientemente homogéneos (o escasamente diferenciados) y que están caracterizados por una elevada concentración; un número reducido (que puede variar con el tiempo pero siempre muy pequeño) de empresas controla toda la producción o controla su mayor parte.

La primera situación, cuyo análisis ha sido profundizado por los teóricos de la competencia imperfecta y (o) monopolista, se encuentra especialmente en la producción de productos manufacturados consumibles y en las actividades comerciales. En esta situación los productos están diferenciados respecto a los consumidores: el concepto de «industria» pierde, en rigor, su significado (Sraffa, Robinson) y el concepto de «mercado» puede ser válido solamente si se distingue<sup>20</sup> entre el mercado «particular» de los productos de cada una de las empresas y el mercado «general», que comprende, junto a estos productos, los más directamente sustituibles a ellos. La amplitud del «mercado general» no se puede definir de manera absoluta, sino que depende de la sustituibilidad o, más exactamente, de la altura del grado de «elasticidad indirecta» de la demanda que se quiere considerar.<sup>21</sup>

Una especificación ulterior ha sido añadida por Kaldor, quien ha observado exactamente que «cada vendedor está en competencia directa solamente con otros pocos vendedores; que esos otros vendedores están ellos mismos en competencia con un reducido número de distintas empresas; y que la cadena de estos grupos oligopolistas componen todo el mercado». «El oligopolio (es), en realidad, la condición más general.»<sup>22</sup>

La observación de Kaldor es importante. Sugiere que los mercados en los que está vigente la competencia imperfecta

no se hallan del todo dispersos; que la unidad reveladora para el análisis teórico no es tanto la empresa aislada, sino el grupo de las empresas que están en competencia directa

---

<sup>20</sup> P. SRAFFA, op. cit., p. 599

<sup>21</sup> Cfr. R. TRIFFIN, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, Harvard University Press, 1940.

<sup>22</sup> N. Kaldor, *Market Imperfections and Excess Capacity*, en «Economica», febrero de 1935, pp. 31-50; las citas realizadas han sido extraídas de un agudo comentario de T. N. Wolfe en el artículo *The Problem of Oligopoly*, en «Review of Economic Studies», 1953-54, no. 56, p. 181.

entre sí;<sup>23</sup> en resumen, que la teoría del oligopolio constituye, respecto a la teoría de la competencia imperfecta, una ulterior aproximación a la realidad.

Para designar esta primera situación, en que sin embargo tiene siempre relieve una cierta diferenciación de productos, hablaremos precisamente de «oligopolio diferenciado»; podríamos hablar también, y quizá la expresión sería más precisa, de «oligopolio imperfecto».

Sin embargo, es el análisis de la segunda situación —la situación de industrias caracterizadas por una elevada concentración— el que necesita de mayor profundización. A ella sustancialmente se refiere J. Galbraith cuando, basándose en las conclusiones de varios estudios empíricos sobre la estructura de la industria americana, afirma que «el oligopolio es la fórmula apropiada para tratar los mercados industriales de los Estados Unidos».<sup>24</sup> Designaremos esta segunda situación con la expresión «oligopolio concentrado».<sup>25</sup> Existe finalmente una situación intermedia, que presenta las características de la concentración y de la diferenciación: hablaremos, en este caso, de «oligopolio mixto».

*El oligopolio, pues, no aparece como un caso teórico particular, sino como la forma de mercado más frecuente, aunque variada mente configurada, en la realidad económica moderna.*

8. *Conclusión.* — Antes de poner fin a esta parte introductiva, debemos volver un momento a la opinión, recordada al principio y sufragada por las investigaciones de valiosos historiadores económicos de que, mientras que en el pasado prevalecía la competencia, hoy tienden a prevalecer formas de mercado distintas, esencialmente formas oligopolistas.

Esta opinión va debidamente calificada. Formas monopolistas y oligopolistas han existido siempre, incluso en el periodo «áureo» de la competencia, se trata de

---

<sup>23</sup> Véase también E. H. CHAMBERLIN, *The Theory of Monopolio Competition*, 5ª ed., Harvard University Press, Cambridge 1947, pp. 81 y siguientes.

<sup>24</sup> J. GALBRAITH, *Monopolio and the Concentration of Economic Power*, en *A Survey of Contemporary Economics*, a cargo de H. S. Ellis, Blakinston, Filadelfia 1948, vol. I. pág. 107 (trad. Italiana de F. Villani, UTET, Torino 1951).

<sup>25</sup> C. Wilcox, criticando a Galbraith y a Rain, niega la «ubicuidad» del oligopolio (*On the Alleged Ubiquity of Oligopoly*, en «American Economic Review», supl. Marzo 1950). Pero en realidad la tesis de Wilcox se refiere sólo al oligopolio (concentrado) se encuentra frecuentemente en las industrias que producen bienes instrumentales, sobre todo, podemos añadir, en las industrias pesadas. Observamos que en cambio el oligopolio diferenciado prevalece en las industrias ligeras y en las actividades comerciales.

menos y de más; pero se trata también de formas de mercado nuevas. ¿En qué actividades?

No en las agrícolas, en las que todavía predomina la competencia —o mejor, prevalecería, si el Estado no hubiese intervenido. No en las comerciales. Ya John Stuart Mill, en un capítulo de su *Principios* que se titula *De la competencia y de la clientela* (libro II, cap. IV, 3), observaba:

El comercio al por mayor de las mercancías más importantes está verdaderamente bajo el dominio de la competencia... Pero, en el comercio al detall, el precio pagado por el consumidor real parece resentir muy lenta e imperfectamente el efecto de la competencia; y cuando la competencia existe, a menudo, en vez de reducir los precios, simplemente subdivide las ganancias de un precio elevado entre gran número de comerciantes.

Y Wicksell en 1901. expresando con gran claridad algunos puntos esenciales de la teoría moderna de la competencia imperfecta, escribía:<sup>26</sup>

...No tenemos que olvidar que prácticamente cada comerciante al detall posee, dentro de su círculo inmediato, lo que podemos llamar monopolio efectivo en las ventas, incluso si, como veremos dentro de poco, ese monopolio se funda solamente en la ignorancia y la falta de organización de los compradores.

Naturalmente, a diferencia de un verdadero monopolista, él no puede elevar los precios a su capricho (solamente en lugares muy lejanos de los centros comerciales puede tener lugar un considerable aumento local de los precios); pero si mantiene los mismos precios y las mismas calidades que sus competidores, puede contar casi siempre con los clientes que viven más cerca. El resultado es, no pocas veces, un *exceso de comerciantes al detall*, aparentemente con ventaja, pero en realidad con *perjuicio para los consumidores*.

Y prosigue demostrando esta tesis, que hoy resulta familiar gracias a las obras de Robinson y de Chamberlin, con una eficacia nada inferior. y quizá superior, a la de los análisis de estos dos economistas.

Luego, la competencia imperfecta y el oligopolio diferenciado en las actividades comerciales al detall son formas de mercado bastante antiguas.

¿En qué estriba entonces la novedad?

---

<sup>26</sup> *Lectures on Political Economy*, traducida del sueco por E. Classen publicada a cargo de L. Robbins, Routledge, Londres 1934. vol. I. pp. 87-88.

La novedad esencial, que permite hablar de dos estadios distintos en la evolución del capitalismo moderno, depende del proceso de concentración industrial. Bajo el aspecto teórico, la nueva forma de mercado es la del «oligopolio concentrado».

Aunque esta forma de mercado y el proceso que la genera se presenten sobre todo en la industria, en los países evolucionados, en un período más reciente, un proceso similar se ha desarrollado incluso en el comercio de productos de amplio consumo, gracias al desarrollo de los grandes almacenes y de las cadenas de tiendas. Pero cronológica y lógicamente la concentración comercial (entendida precisamente en el sentido técnico-organizativo) sigue a la concentración industrial. Ese es el fenómeno principal: las ventas en masa presuponen la producción en masa. Hay que observar que los nuevos grandes organismos comerciales, a pesar de tener un poder de mercado incluso más elevado que el de las pequeñas empresas comerciales, señalan, respecto a éstas, un enorme progreso; en cuanto a la forma de mercado, aquéllos se acercan más al tipo del «oligopolio concentrado». Y aunque sea verdad que la competencia imperfecta y el oligopolio diferenciado son formas de mercado relativamente frecuentes incluso en el pasado, solamente en nuestra época la diferenciación, principalmente en el comercio y en los bienes de consumo, consigue gran relieve, gracias al desarrollo moderno de los medios de publicidad.

En la parte siguiente se afrontará el problema teórico del monopolio, primeramente considerando sus aspectos generales y luego estudiando los dos tipos que hemos indicado. El análisis versará principalmente sobre el segundo tipo de oligopolio, o sea sobre el «oligopolio concentrado».

**PRIMERA PARTE  
EL OLIGOPOLIO**



## CAPÍTULO PRIMERO

### ASPECTOS GENERALES DEL PROBLEMA TEÓRICO

1. *Las diversas soluciones propuestas.* — La teoría del oligopolio se encuentra en estado fluido. Han sido y siguen siendo examinadas las soluciones más diversas; ni, con el rigor de la lógica, la elección resulta fácil. Aceptando las hipótesis de que parten, muchas de las soluciones son formalmente correctas y ni siquiera se contradicen ,entre sí. Eso produce dificultades incluso más graves de las que deberíamos afrontar si hubiera teorías contradictorias, que impusieran una elección. Sustancialmente no ha cambiado la situación desde que Schumpeter, expresando una opinión ya difundida, observó que «el oligopolio se subdivide en muchos casos, algunos de los cuales están determinados, otros no lo están».<sup>1</sup> El consejo del «caso por caso» es característico de una situación teórica gravemente insatisfactoria.

Una manera, usada frecuentemente para poner un poco de orden en el mar de las hipótesis y de las soluciones, es la de hacer referencia al caso más sencillo, de oligopolio, o sea al duopolio, y de distinguir<sup>2</sup> entre las soluciones «de tipo Cournot» y las soluciones «de tipo Edgeworth». Las primeras, basadas en presupuestos particulares, concluyen que el precio está determinado y el equilibrio es estable; las segundas, en cambio, concluyen que ni el problema está determinado ni el equilibrio es necesariamente estable.

Tanto las soluciones de tipo Cournot como las de tipo Edgeworth parten de hipótesis abstractas, que tienen esencialmente carácter psicológico. Poco a poco han ido siendo

---

<sup>1</sup> Business Cycles, McGraw-Hill, Nueva York 1939, vol. I, p. 60.

<sup>2</sup> Véase, por ejemplo, C. BRESCIANTI-TURRONI, *Corso di economia política*, 2ª ed., Giuffrè, Millan 1954, vol. II, parte V, cap. III.

consideradas hipótesis cada vez más complejas, concernientes a las «curvas de reacción» de los rivales y a las «variaciones conjeturales»<sup>3</sup> La producción de hipótesis y de soluciones hechas de este modo ha alcanzado proporciones alarmantes. Uno de los economistas que se han dedicado a esta actividad, Stackelberg, descubrió en un momento dado que «las diversas hipótesis pueden dar lugar a un número de casos tan grande como para desconcertar».<sup>4</sup>

La verdad es que, dentro de las «variaciones conjeturales» (Creo que él creyó que yo creía), no se acaba nunca. Las soluciones pueden aumentar hasta el infinito y el hecho de proponer estas hipótesis y soluciones puede convertirse en una especie de oficio. Se trata de una actividad que tiene extraordinario parecido con la de un jugador de ajedrez que elabora problemas para una revista recreativa (las blancas juegan y ganan en tres movimientos) o, en un plano más elevado, que escriba manuales de estrategia del ajedrez. La analogía no es solamente formal y —esperémoslo— tampoco irreverente. Intelectualmente un jugador de ajedrez de valía no puede dejar de ser objeto de nuestra admiración.<sup>5</sup>

En franco contraste con esta corriente de economistas, otro grupo propone una solución única, muy sencilla y perfectamente definida: la solución fundada en la hipótesis de la «curva de demanda en ángulo». Tal solución, como es sabido, fue propuesta, contemporáneamente e independientemente, en Inglaterra por Hall y Hitch, como conclusión de una laboriosa investigación empírica llevada a cabo en Oxford, en los años que precedieron a la segunda guerra mundial, y en los Estados Unidos por Sweezy, que la elaboró en un plano deductivo, aunque haciendo referencia explícita a las explicaciones que los hombres de negocios acostumbran a dar de su conducta.<sup>6</sup>

---

<sup>3</sup> Una concisa y equilibrada reseña crítica puede encontrarse en el artículo «Oligopolios», publicado en el *Dizionario di economia politica*, Millán 1956; el autor del artículo es C. Napoleón.

<sup>4</sup> Véase W. FELLNER, *Competition among the Few*, Knopf, Nueva York 1949, p. 100.

<sup>5</sup> Igual como es justamente objeto de admiración un gran matemático. No es una asociación de ideas accidentales es que se piense de nuevo en von Neumann.

<sup>6</sup> R. L. HALL y C. J. HITCH, *Price Theory and Business Behaviour*, en «Oxford Economic Papers», 1939, reimpresso en *Oxford Studies in the Price Mechanism*, a cargo de T. Wilson y P. W. S. Andrews, Oxford 1951, pp. 106-38. P. M. SWEEZY, *Demand Under Conditions of Oligopoly*, en «Journal of Political Economy», 1939, reimpresso en *Readings in Price Theory*, Allen and Unwin, Londres 1953, pp. 404-9.

No resulta apropiado aquí discutir las teorías del primer grupo de economistas. Esta tarea, por otra parte, ha sido muy bien emprendida por otros. Conviene, en cambio, recordar sucintamente la solución propuesta por Hall, Hitch y Sweezy: ella nos ayudará en el desarrollo de nuestra argumentación.

2. *La solución propuesta por Hall y por Hitch.* — Generalmente, cada hombre de negocios se encuentra frente a una curva particular de demanda, que forma ángulo sobre el precio existente; esta curva le parece muy elástica respecto a los aumentos de precios, porque teme que sus rivales inmediatos, para quitarle parte de sus clientes, no le seguirían si quisiera aumentar el precio; viceversa, la curva de demanda le parece muy rígida respecto a disminuciones de precio, porque en este caso teme, al contrario, que sus rivales le seguirían en seguida si quisiera reducir el precio, para no perder sus clientes. Como consecuencia, la ganancia marginal es discontinua correspondiente al ángulo en la curva de la demanda. El precio no está determinado tomando como base la igualdad entre la ganancia y el coste marginales, sino que se basa en un 'procedimiento que Hall y Hitch llaman «principio del coste total» y Andrews, que ha efectuado un estudio profundo de las líneas trazadas por estos dos economistas,<sup>7</sup> «principio del coste normal».

Este procedimiento va resumido de este modo por Hall y Hitch (op. cit., p. 113):

se toma como base el coste primero (o "directo") unitario, se añaden un tanto por ciento para cubrir el coste fijo (o "indirecto") y un ulterior tanto por ciento convencional (a menudo el 10 por ciento) como ganancia.

Es útil, para el siguiente desarrollo de nuestro tratado, traducir desde ahora en una fórmula éste procedimiento. Llamando  $x$ : a la cantidad producida,  $v$  al coste directo unitario medio (coste primero o variable unitario medio),<sup>8</sup>  $q'$  al tanto por ciento dirigido a cubrir el coste fijo,<sup>9</sup>  $k$  y  $q''$  el dirigido a hacer obtener un beneficio neto  $g$ , la fórmula para la determinación del precio,  $p$ , es la siguiente:

$$p = v + q'v + q''v$$

---

Hay que advertir que el caso de una curva de demanda en ángulo había sido planteado ya abstractamente por Joan Robinson en su obra *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan, Londres 1933, p. 38.

<sup>7</sup> P. W. S. ANDREWS, *Manufacturing Business*, Macmillan, Londres 1949, cap. V. 3.

<sup>8</sup> El coste directo está constituido por el coste del trabajo de las materias primas y de la energía empleada.

<sup>9</sup> El coste fijo está constituido por las cuotas de amortización de la, invenciones y por los gastos de administración (incluidos los sueldos de los dirigentes).

de donde

$$q'v = \frac{k}{x}$$

y

$$q''v = g$$

Poniendo

$$q = (q' + q'')$$

se tiene

$$p = v + qv$$

de donde

$$qv = \frac{k}{x} + g$$

En realidad, la cantidad producida no es nunca constante en el tiempo. Desde el momento en que el empresario compra los establecimientos, sabe bien que las ventas, a iguales precios, fluctuarán estacional y cíclicamente. ¿Qué cantidad considera al determinar el precio?

Esta pregunta es fundamental porque el coste fijo es precisamente fijo globalmente, pero unitariamente cambia con el variar de  $x$ .

La cantidad que el hombre de negocios considera es menor que la máxima producible ( $x_m$ ) con esos establecimientos y es ciertamente mayor que la cantidad que consentiría recuperar apenas el coste total (fijo y directo), sin dejar ningún margen neto, o sea de la cantidad  $x_0$ , en cuya correspondencia la ganancia total es cero:<sup>10</sup>

$$p = v + \frac{k}{x_0}$$

$$x_0 = \frac{k}{p - v}$$

---

<sup>10</sup> En las obras anglosajonas de contabilidad de los costes el punto en que el coste total y los ingresos totales se igualan se llaman «break-even points»: a él corresponde  $x_0$ .

Por lo tanto, la cantidad que sirve de base para determinar un precio que consienta un provecho neto positivo, cantidad que se aproxima a la que el hombre de negocios espera vender «como término medio» o «normalmente» y que llamamos  $x_n$ , está comprendida entre  $x_m$  y  $x_0$ :

$$x_m > x_n > x_0:$$

Correspondiendo a  $x$  se tiene  $qv > \frac{k}{x_0}$  y precisamente

$$qv = \frac{k}{x_0} + g$$

(Tendremos ocasión de volver a estas fórmulas más adelante.)

3. *La cuestión de la validez del análisis marginal.* — Según Hall y Hitch, al fijar el precio  $y$ , principalmente, al determinar el tanto por ciento para el beneficio ( $q''$ ) cada hombre de negocios tiene en cuenta los potenciales que compiten (op. cit., p. 123). Una vez ha sido fijado el precio, permanece en el mismo nivel por una especie de tácito acuerdo (p. 113). Ninguno de los hombres de negocios se inclina a variarlo, por temor a las reacciones de los rivales que ya operan, a no ser que haya una variación de costos que concierna a todas las empresas, «como en el caso de una variación en los salarios o en el precio de las materias primas, o en el caso de un nuevo método que se adopte en general» (p. 121). El motivo por el cual los hombres de negocios evitan variar el precio determinado de la manera indicada ha sido explicado formalmente por Hitch y Hall (como por Sweezy) con la hipótesis de la curva de demanda en ángulo.

En la situación que los dos economistas describen y que consideran muy frecuente en los mercados de los productos manufacturados, existe «competencia imperfecta con oligopolio» (tal situación corresponde sustancialmente a la anteriormente indicada como «oligopolio diferenciado»).

Existe competencia imperfecta en cuanto cada hombre de negocios puede tener cierta confianza en la propia «clientela»:

si aumenta el precio él no pierde a todos sus clientes; si lo reduce, sólo quita una parte de sus clientes a los demás. Eso está expresado a menudo en la curva de la demanda en ángulo.

Existe oligopolio en cuanto que la conducta de cada hombre .de negocios está dominada por la preocupación de las reacciones de los rivales; esta preocupación, sin embargo, no asume la forma de alambicadas conjeturas, sino que se traduce en el canon, muy sencillo: *quieta non movere*.

La solución de Hitch y Hall no está en contradicción con la sugerida por el análisis marginal. Desde el momento en que, al precio existente, la ganancia marginal es discontinua, no le es posible, a cada monopolista, fijar el precio en el punto de igualdad entre la ganancia y el coste marginal. El precio viene determinado de otra manera y se queda en el nivel en que ha sido fijado durante todo el tiempo en que el coste marginal es inferior a la ganancia marginal relativa a hipotéticos precios mayores y superior a la ganancia marginal relativa a hipotéticos precios menores.

Pero a pesar de no estar en contradicción con la solución del análisis marginal, la de Hall y de Hitch es una solución diversa. La curva de demanda en ángulo y la ganancia marginal discontinua constituyen una justificación racional de la supuesta estabilidad del precio, el cual, concretamente, se establece basándose en el «principio del coste pleno» (o «normal») y no en condiciones marginalísticas:

...a lo que parece muchos y quizá la mayoría (de los hombres de negocios interrogados por nosotros) no hacen ningún esfuerzo para estimar la elasticidad de la demanda y el coste marginal (que se mantiene muy distinto del coste medio variable) y, entre los que cumplen estos esfuerzos, la mayor parte considera los datos recogidos de escaso o de ningún relieve para la formación de los precios, excepto quizás en condiciones excepcionales (op. cit., p. 112).

Ya varias veces en el pasado, economistas y técnicos en estadística habían expresado la duda de que el análisis marginal, aunque indisputable bajo el aspecto del rigor formal, fuese satisfactorio bajo el aspecto de la correspondencia con la realidad, al menos con referencia al problema del equilibrio de la empresa.. Pero por primera vez esta duda iba corroborada por una amplia investigación empírica, de años de duración, en la que habían participado numerosos economistas de primer orden,<sup>11</sup> muy familiarizados con la

---

<sup>11</sup> En realidad Hall y Hitch declaran al comienzo de su artículo que refieren y coordinan las conclusiones a que había llegado todo el grupo de economistas de Oxford.

teoría pura.<sup>12</sup> Varias investigaciones empíricas sucesivas han confirmado sustancialmente que el procedimiento seguido concretamente por los hombres de negocios es el indicado por el «principio del coste total»,<sup>13</sup> Así ha nacido la controversia marginalística, que hasta ahora continúa.

Algunos (Machlup) han combatido con vigor en defensa del análisis marginal tradicional; otros (Lester) han llegado, con evidente y censurable exageración, a negar toda su utilidad; otros, finalmente, se han esforzado (como ya, vagamente, habían hecho Hitch y Hall) en conciliar el análisis marginal con el «principio de coste pleno». Para valorizar adecuadamente cuánto camino ha recorrido este principio en la teoría económica, baste recordar que entre los economistas que lo han aceptado sustancialmente figuran Chamberlin<sup>14</sup> y Robinson,<sup>15</sup> que en la época moderna han contribuido más que cualquier otro a afinar los instrumentos del análisis marginal, aplicándolos al estudio de las formas de mercado distintas de la competencia. Ni siquiera ellos consideran que ese principio esté en contradicción con el análisis marginal, aunque hasta ahora no hayan constituido un «puente» que pueda considerarse adecuado.<sup>16</sup>

4. *Insuficiencia de la solución de Rally Ritch.* — La solución propuesta por Hall y Hitch parece tener el defecto opuesto al que tiene la solución marginalista: el realismo es mayor, pero el rigor formal no satisface. En particular, la hipótesis de la curva en ángulo nos dice que el precio, *una vez ha sido fijado a un nivel aceptable por todos los empresarios*, tiende a permanecer donde está (cambia: solamente si cambian para todos los elementos de coste). Pero no nos dice por qué el precio es el que es. Y a esta deficiencia no

---

<sup>12</sup> Véase, a este respecto, el amplio informe sobre el desarrollo de la investigación de R. F. Harrod, que formó parte del grupo. *Economic Essays*, Macmillan, Londres 1952, introducción.

<sup>13</sup> Véase, por ejemplo, *Cost Behavior and Price Policy*, National Bureau of Economic Research, Nueva York 1943, pp. 277-79.

<sup>14</sup> E. H. CHAMBERLIN, *Full Cost and Monopolistic Competition*, en «Economic Journal», junio de 1952.

<sup>15</sup> J. ROBINSON, *The Accumulation of Capital*, Macmillan. Londres 1956. cap. XIX. Al agradecerle a la señora Robinson que me haya concedido el privilegio de leer las pruebas de esta obra antes de su publicación. deseo declarar que mi deuda con la autora es mayor de lo que se pueda deducir de las citas concretas.

<sup>16</sup> Han sido realizados varios intentos más para construir ese «puente» o, más en general, para individualizar el fundamento racional del principio del coste total. Recordemos aquí a Harrod (cfr. la obra citada en esta página. nota 12), a Lombardini (*Il monopolio nella teoria economica*. Vita e Pensiero., Milán 1953. pp. 234-38), a Henderson (en el importante artículo *The Theory of Duopoly*, aparecido en el «Quarterly Journal of Economics», noviembre 1954) y a De Bodt (*La formation des prix: Analyse des rapports entre la théorie et la politique industrielle*, De Visscher, Bruselas 1956).

la suple «el principio del coste total», porque los costes no son iguales en las diversas empresas, que normalmente usan técnicas diferentes, y porque este principio fórmula, pero no explica la altura de los dos porcentajes que hay que añadir al coste variable para cubrir el coste fijo y para permitir la obtención del beneficio.

Eso lo reconocen expresamente Hitch y Hall, que, sin embargo, se limitan a indicar las razones de la indeterminación de estos porcentajes (p. 114), afirmando, de manera general, que el precio será mantenido sobre el nivel señalado por el coste total y no elevado por temor a los posibles rivales potenciales; concluyen de esta manera (p. 120):

Nosotros no podemos decir con precisión cuál será el precio, por las razones indicadas; si se fija en un punto cualquiera de amplio espacio de tiempo, tendrá tendencia a permanecer en el mismo lugar.

Análogas observaciones hace Paul Sweezy, quien sin embargo propone y elabora solamente la hipótesis de la curva de demanda en ángulo (op. cit., pp. 408-9) :

(En este artículo) no se ha hecho ninguna tentativa para explicar cómo se ha originado el precio y la producción corriente, si no es haciendo referencia a una situación ya existente. Eso es inevitable, desde el momento en que las curvas imaginadas de demanda, a diferencia de las curvas ordinarias del análisis económico, pueden ser concebidas solamente con referencia a un punto de partida dado.

Y observa que, si no se consideran dados el precio y la cantidad, la solución está indeterminada, o, más precisamente, plurideterminada:

En general, puede haber un número cualquiera de combinaciones precio-producción que dan lugar a situaciones de equilibrio en el sentido de que, *ceteris paribus*, cada oligopolista no tiende a alejarse de él. Pero cuál de estas situaciones tendrá lugar en realidad, depende de la historia precedente.

Estas observaciones pueden ser acertadas y de todas maneras hay que meditarlas. Pero se trata de ver si teóricamente no se puede decir más alrededor de la «situación ya existente» y de la «historia precedente».

5. *Coste directo y coste marginal.* — Consideremos los elementos de la fórmula que expresa el «principio del coste total» o «normal». Empecemos con el elemento más sencillo, que sirve de base a la determinación del precio: el coste directo, o variable.

Es necesario observar que el coste directo medio puede y debe ser «mantenido bien distinto» (como dicen Hitch y Hall) del coste directo marginal —llamado, más brevemente, coste marginal— *solamente si este último no es constante*. Si el coste directo medio es constante, coincide con el coste directo marginal. En este caso el adjetivo -«medio» o bien «marginal»- puede omitirse.

Recientes estudios empíricos realizados en los Estados Unidos han demostrado que, al menos durante un plazo muy largo, que incluye el plazo más importante para el fabricante, en la mayor parte de las industrias transformadoras *el coste directo marginal es constante*.<sup>17</sup> En otros términos, las empresas que constituyen tales industrias operan, generalmente, en condiciones de costes totales medios decrecientes en el punto mismo en que detienen su producción. (Esto había sido visto exactamente por Sraffa.<sup>18</sup>) Actualmente muchos economistas aceptan esta conclusión y, en los análisis teóricos, hacen a menudo la hipótesis de un coste marginal (= directo medio) constante.<sup>19</sup>

Luego, los hombres de negocios no merecen la acusación de que no tienen en cuenta el coste marginal.<sup>20</sup> Lo tienen en cuenta cuando consideran el coste directo, ya que éste es el coste marginal.

---

<sup>17</sup> Véase: *Cost Behavior and Price Policy* cit., cap. V; H. STAEHLE, *The Measurement of Statistical cost Functions: An Appraisal of Some Recent Contributions*, en «American Economic Review», 1942, reimpresso en *Readings in Price Theory* cit., pp. 264-82; R. B. HEFLEBOWER, *Full Cost, Cost Changes, and Prices*, en *Business Concentration and Price Policy* cit., pp. 370 y siguientes.

<sup>18</sup> *Op. cit.*, p. 598.

<sup>19</sup> Ni siquiera hace falta referirse a los resultados de estos estudios empíricos para reconocer que en la mayor parte de los casos en las industrias (excepto en las mineras) como en el comercio el coste marginal es constante. Basta con estudiar una cualquiera de las obras de contabilidad de costes («cost accounting»), en las que el coste total es representado gráficamente por una recta ascendente, o sea que el coste marginal es considerado constante (por ejemplo C. B. NICKERSON, *Cost Accounting*, McGraw-Hill, Nueva York 1954, pp. 276 y sigs.; W. B. LAWRENCE, *Cost Accounting*, 4ª ed., Prentice-Hall, Nueva York 1954, cap. XXII). Ahora bien, estas obras han sido escritas por hombres de conocimientos prácticos, que tienen a menudo una larga experiencia de administración de empresas. No se les puede imputar genéricamente, de todas formas, ignorancia de la teoría económica. No pocas veces consideran de manera explícita la hipótesis de los teóricos, o sea que el coste marginal no sea constante (y por tanto que constituya una cantidad distinta del coste directo); y descartan esta hipótesis con argumentos convincentes (véase por ejemplo las observaciones de R. Willers, parcialmente citadas en una nota hacia el final de este párrafo).

A quien quisiese dejar de lado estas obras alegando que pecan de empirismo habría que hacerles observar: 1) que una proposición para ser científica no sólo debe tener el requisito de la validez formal, sino también el de un cierto grado de correspondencia con la realidad, y esas obras muestran de una manera clara que la hipótesis de un coste marginal no constante generalmente no corresponde a la realidad; 2) que Marshall, que fue un gran teórico, no despreció en absoluto el estudio de obras de contabilidad empresarial, insertó en su construcción la noción de *prime cost* que había extraído de una obra de este tipo (GARCKE y FELLE, *Factory Account*, cap 1: véase el libro V, cap. IV, no. 5 de los *Principios de economía*).

<sup>20</sup> La acusación ha sido hecho también a los escritores de economía empresarial. Véase. por ejemplo, BRESCIANI-TURRONI, *op. cit.*, vol. I, pág. 271.

La tesis tradicional, según la cual el coste marginal desde un cierto punto en adelante debe crecer, se funda en una extensión del principio de los rendimientos decrecientes: el factor fijo (en el período breve) vendría dado por los establecimientos y por las maquinarias.

Los argumentos aducidos generalmente en apoyo de esta tesis son las siguientes: 1) un número creciente de trabajadores, que opera con una maquinaria dada, desde un cierto momento en adelante, da rendimientos decrecientes; 2) si se recurre a turnos extraordinarios —por ejemplo nocturnos— hay que pagar mayores salarios; 3) cada fábrica normalmente dispone de maquinaria relativamente anticuada, que hace entrar en funciones solamente en período de extraordinaria actividad; 4) expandiendo la producción más allá de un cierto punto los establecimientos y las maquinarias están sujetos a un consumo excepcional y crece el «coste de utilización».

El primer argumento se puede descartar en seguida: el principio de los rendimientos decrecientes, originariamente propuesto con referencia a la agricultura, no puede extenderse a la empresa industrial —en la que, en el período breve, el factor constante estaría constituido por los establecimientos y por las maquinarias. Salvo en casos excepcionales, a cada máquina puede adscribirse un número fijo de obreros; la máquina no puede ser comparada a un terreno, donde, dentro de ciertos límites, pueden añadirse o sustraerse trabajadores.

El segundo y el tercer argumento están fundados; pero las situaciones que plantean *no implican un coste marginal continuamente creciente, sino un coste marginal que aumenta de manera discontinua, a pesar de permanecer constante en cada momento*. Además, estas situaciones se refieren a períodos de actividad excepcionalmente intensa (por ejemplo; la culminación de una fluctuación económica) y por lo tanto *no pueden ser tomadas como punto de referencia al tratar un problema de equilibrio*.<sup>21</sup> Por este último motivo,

---

<sup>21</sup> Es oportuno citar un pasaje extraído de una reciente obra de administración empresarial: R. WILLERS, *The Dynamics of Industrial Management*, Funk and Wagnalls, Nueva York 1954, p. 317: «Se oye a menudo la observación de que con el aumento de la producción disminuye la productividad y por tanto la forma de los gastos variables (totales) en relación al volumen de las ventas debe ser no la de una recta sino la de una curva cóncava hacia la parte superior. En realidad la experiencia de la vida industrial no parece confirmar esa opinión. Si se hiciese funcionar una instalación de manera que «enloqueciese», lo que generalmente es una señal de deficiente organización, sería concebible una tal forma; pero se trataría de una de esos casos excepcionales a los que no se les aplican los habituales criterios de administración y de control. Basándose en diversas experiencias se puede afirmar que para todos los objetivos prácticos la forma de los gastos variables (totales) en relación a la producción puede ser una recta, entre los límites en que una instalación opera «efectivamente».

es inaceptable el cuarto argumento. Concretamente parece además que los hombres de negocios y los contables, incluso en período de intensa actividad, juzgan, además de problemático, injustificadamente costoso el cálculo metódico de las variaciones en el coste de la utilización; generalmente, prefieren incluirlo en la amortización.<sup>22</sup>

El hecho de que el coste marginal (= directo) sea constante en el momento más importante para el empresario y en condiciones normales (de equilibrio), constituye una confirmación ulterior de que, en la realidad industrial moderna, la competencia constituye un caso límite, raramente realizado. Como es bien notorio, un coste marginal constante según el análisis marginal tradicional es incompatible con las condiciones de competencia.

El coste marginal al que se ha hecho referencia es el del breve período (los establecimientos y las maquinarias son formulados como datos). Contrariamente a lo que afirma la doctrina tradicional, que formula que el coste marginal de período breve tenga una tendencia a U, hay buenas razones, como hemos visto, para suponer que es constante, al menos en el período más importante para el empresario.<sup>23</sup>

Según la doctrina tradicional, incluso el coste marginal de un período largo — que incluye los que en el período breve son costes fijos y que dan lugar a la «curva de oferta de período largo»— tendría una tendencia a U. Hasta un cierto punto disminuiría, a causa de las «economías de escala», y luego aumentaría, a causa de las crecientes dificultades de organizar y administrar una fábrica de dimensiones cada vez mayores «digeconomías de escala»). Ahora, no se puede dudar de que, al menos hasta un cierto punto, obran las economías de escala, las cuales dependen de la tecnología.

---

<sup>22</sup> Cfr. J. ROBINSON, *op. cit.*, cap. XIX. Cfr. también *Report (...) of the Subcommittee on Antitrust and Monopoly*, US Senate, 85th Congress, 2nd Session, Washington 1958. *Administered Price-Automobiles*, p. 116: «En general los gastos de manutención y reparaciones varían un poco con el grado de utilización de la capacidad productiva, pero nunca en una medida directamente proporcional».

<sup>23</sup> Según la doctrina tradicional la función del coste total sería del tipo

$$C = ax^3 - bx^2 + cx + k$$

que implica funciones distintas entre sí, pero todas en forma de U, del coste total medio, del coste marginal y del coste variable medio. Según la tesis indicada en el texto, en una primera aproximación la función del coste total sería del tipo

$$C = vx + k$$

que implica un coste total medio decreciente hasta el límite de capacidad de las instalaciones y comporta un coste marginal y un coste variable medio constantes e iguales entre sí.

Viceversa, es bastante dudoso que las dificultades organizativas y administrativas deban necesariamente hacer subir la curva. Son concebibles y actuables los más diversos expedientes organizativos para superar estas dificultades y de todas maneras para impedir que crezcan más que proporcionalmente respecto a las dimensiones. Pero es verdad que, en un determinado momento, existe un límite a las dimensiones de los establecimientos señalado por el estado de la tecnología; más allá de una cierta instalación no se puede ir por la sencilla razón de que los ingenieros no están capacitados para proyectar instalaciones más grandes. Si la empresa quiere producir más de ese límite, tiene que redoblar o triplicar la instalación existente; esto significa que más allá de este límite el coste marginal de largo período se hace constante. Sin embargo, además de este límite nos encontramos frente a una serie de puntos discretos, no a una curva; y si la serie de las instalaciones menores, correspondientes a diversas tecnologías, no es continua, o sea si no se puede pasar de una instalación a otra por pequeños incrementos, entonces propiamente no se puede hablar de una curva ni siquiera por el período de tiempo que precede al límite señalado por la máxima instalación; en estas condiciones, una curva de oferta a largo plazo no subsiste. Pero volveremos a ello.

6. *Comparación entre la fórmula del coste total y la del análisis marginal.* — Si el coste marginal ( $m$ ) es igual al coste directo, la fórmula ya indicada:

$$(1) \quad p = v + qv$$

se convierte en

$$p = m + qm$$

o sea

$$(2) \quad q = \frac{p - m}{m}$$

Esta fórmula se puede traducir fácilmente en otra, bien conocida, que se deduce de la igualdad entre beneficio marginal y coste marginal

$$(3) \quad p - \frac{p}{\eta} = m$$

y que indica el grado de monopolio (medido por el contrario de la elasticidad de la demanda)

$$(4) \quad \frac{1}{\eta} = \frac{p-m}{p}$$

Dividiendo la (2) por la (4) se tiene

$$q\eta = \frac{p}{m}$$

o sea

$$(5) \quad q = \frac{p}{\eta m}$$

o bien

$$\eta = \frac{p}{qm}$$

Resulta que  $q$  y  $\eta$  dependen de las mismas variables,  $p$  y  $m$ ; en el punto de equilibrio, conociendo  $p$  y  $m$ ,  $q$  es inmediatamente traducible en  $\eta$ , y viceversa. ¿La fórmula de los prácticos (1) coincide pues con la (3) de los teóricos del análisis marginal? ¿Es ilusoria la contraposición entre el procedimiento, seguido por los prácticos y los resultados del análisis marginal? ¿La larga, compleja y todavía viva discusión sobre el análisis marginal está pues fundada en un equívoco?

Veremos que efectivamente algunos economistas han elaborado análisis en que la  $q$  de los prácticos y la  $\eta$  de los teóricos están sustancialmente asimiladas. Esto a primera vista puede parecer plausible, en cuanto, en la determinación de  $q$  en cada mercado entran fuerzas que en un cierto sentido pueden resumirse en el concepto de «grado de monopolio». Pero, como se verá claramente, hacer esta asimilación significa desnaturalizar la noción de curva de demanda y de elasticidad de la demanda, que se refiere y no puede no referirse a los gustos de los consumidores. Además, *la esencia del problema del oligopolio radica precisamente en esclarecer cómo se determina  $q$  y cuáles son sus límites. Aceptar a priori la posibilidad de traducir  $q$  en términos de elasticidad de la demanda significa formular como dato propio el problema que se tiene que resolver.*

Andrews trata  $q$  —que llama «costing margin»— de manera insatisfactoria. Sustancialmente no va más allá de la afirmación, ya expresada por Hitch y Hall (cfr. antes, 4), de que el porcentaje está «determinado por la competencia» —no solamente por la competencia de los rivales ya operantes, sino también de los potenciales—. <sup>24</sup> (Naturalmente la competencia a que alude Andrews es bien distinta de la «perfecta» o «pura» de los teóricos del análisis marginal.)

Harrod, por su parte, ha elaborado un esquema teórico en que intenta, ingeniosamente, conciliar (no de la manera genérica y formal de Hitch y Hall, sino de modo orgánico) la teoría marginalística con los resultados de las indagaciones empíricas. <sup>25</sup> Pero, aunque se tiene que apreciar la elegancia de su análisis, no se puede decir que resuelva el problema del nivel de  $q$  y por lo tanto del precio. De manera no diversa de la de Hitch y de Hall y de Andrews, formula, pero en rigor no demuestra, que «si (el empresario) aumenta el precio en una medida notablemente superior al coste directo más el coste indirecto, hace vulnerable su mercado». «Es verdad que por un breve período podrá gozar de un beneficio más elevado»; pero en el período largo el mercado se verá invadido por nuevos productores y él obtendrá un provecho menor y no mayor que antes. Esto —advierte— equivale a decir que «la curva de demanda a largo plazo es menos inclinada, respecto al eje de las abscisas, que la de a corto plazo».

Bain, que ha publicado las contribuciones más significativas sobre el problema del oligopolio, <sup>26</sup> pone justamente de relieve la necesidad de estudiar las condiciones de la entrada de nuevas empresas. Efectivamente, para asumir un número dado e inalterable de empresas, nos vemos inducidos necesariamente a atribuir un relieve excesivo a la curva de demanda, o bien a volver a las curvas que representan hipotéticas reacciones psicológicas. Para abrimos camino a una explicación adecuada del precio, de equilibrio, y por lo tanto del nivel del margen  $q$ , tenemos que abandonar esta fórmula. Nuestro análisis, como el de Bain, destacará lo más posible las condiciones de entrada de nuevas empresas.

<sup>24</sup> P. W. S. ANDREWS, *Manufacturing Business* cit., pp. 153 y siguientes.

<sup>25</sup> R. F. HARROD, *Economic Essays* cit., pp. 161 y siguientes.

<sup>26</sup> Antes que su obra *Barriers to New Competition* (recordada en mi prólogo), Joe S. Bain ha publicado diversos artículos sobre nuestro problema entre ellos: *A Note on Pricing in Monopoly and Oligopoly* («American Economic Review», marzo de 1949), *Conditions of Entry and the Emergence of Monopoly* (en *Monopoly Competition, and Their Regulation*, a cargo de E. H. CHAMBERLIN, Macmillan. Londres 1954) y *Economies of Scale, Concentration, and Condition of Entry Twenty Manufacturing* («American Economic Review», marzo de 1954).