

LA "COMPETENCIA MONOPOLICA" DE CHAMBERLIN

BENJAMÍN CORNEJO

Córdoba, Argentina

LA magnífica tarea que el Fondo de Cultura Económica se ha impuesto para hacer accesibles al público de habla española las grandes obras de la literatura económica contemporánea se resentía hasta hoy por la ausencia, en su ya larga y valiosa nómina de traducciones, de este libro del profesor norteamericano E. H. Chamberlin* que hoy nos presenta en excelente versión de los señores Lara Beautell y Urquidi.

Hay libros que en los últimos años han tenido una significación profunda en la teoría económica al punto de asumir, a veces, un carácter revolucionario frente a las concepciones tradicionales de nuestra disciplina. El caso más notorio es el de la *Teoría General* de Lord Keynes, cuyo reciente fallecimiento tanto lamenta el mundo científico. La obra de Chamberlin merece también señalarse —en el área más restringida de su tema— como uno de los acontecimientos de mayor significación, bien que su nombradía aparezca siempre compartida, y con justicia, con la *Economics of Imperfect Competition* de la economista inglesa Mrs. Joan Robinson.

A poco tiempo de la enunciación de estas teorías (1933), ellas han sido incorporadas al cuerpo de la doctrina que constituye la ciencia económica, de modo que los textos o tratados generales de Economía no pueden, desde entonces, excusar un capítulo, y no de los menos importantes, sobre la competencia monopolica o la competencia imperfecta, agregando así un nuevo término que rompe la dicotomía tradicional de competencia y monopolio, las dos úni-

* Edward Hastings Chamberlin, *Teoría de la Competencia Monopolica*. Versión española de Cristóbal Lara Beautell y Víctor L. Urquidi. México: Fondo de Cultura Económica. 1946. Pp. 375.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

cas hipótesis en que nos habíamos acostumbrado a situar el estudio, reputado cada vez más fundamental, de la formación de los precios.

Sin embargo, por causas que no es del caso examinar aquí, la bibliografía económica latina, especialmente americana, se encuentra en retraso con relación a la sajona, norteamericana e inglesa. Ciertos países como Francia e Italia, a cuyos economistas tanto debe nuestra ciencia —nombremos sólo a Walras y Pareto— han quedado en los últimos años un tanto rezagados frente a las contribuciones de los Keynes, los Hansen, los Schumpeter, los Chamberlin, etc., no obstante contar con una pléyade de investigadores entre los que figuran valores tan interesantes, dicho sea sin desmedro de otros, como Amoruso y Del Vecchio en Italia o como Pirou y Bousquet en Francia. Lo cierto es que América Latina bebe más en las fuentes francesas e italianas —y lo económico no hace excepción a las otras expresiones de la cultura— que en las sajonas y permanece, así, más aferrada a los moldes clásicos.

Ya se ha destacado en esta misma revista¹ la poca consideración que la teoría de la competencia monopolística ha recibido en la bibliografía latinoamericana. Por esta razón, y por aquellas otras, al aplaudir sin reservas la elección de este libro por el Fondo de Cultura Económica, señalamos su aparición en nuestro idioma como un acontecimiento que ha de contribuir, entre nosotros, al progreso y la jerarquización de los estudios económicos.

The Theory of Monopolistic Competition ha llegado a su quinta edición y es sobre ella que se ha hecho esta magnífica versión española. Con ello está dicho que ya ha sido comentada en todos los centros científicos y en todos los tonos y maneras. Como antes se dijo, la competencia monopolística constituye un capítulo obligado en los textos modernos de Economía. Esta circunstancia exige modificar los habituales términos de un comentario bibliográfico. No es ya del

¹ *El Trimestre Económico*, vol. XIII, núms. 2 y 3, pp. 374-375 y 534-535.

“COMPETENCIA MONOPOLICA”

caso explicar sucintamente la nueva teoría, ni ensayar su crítica, ni, mucho menos, adentrarse en algunos de los diversos problemas que ella ha promovido. Sólo cabe, después de trece años, formular algunas reflexiones maduras por el tiempo sobre la significación y alcance que tiene en la teoría económica general la introducción del concepto de competencia monopolica y, a lo más, hacer una referencia al nuevo capítulo que el profesor Chamberlin ha incluido en esta quinta edición sobre las diferencias que hay entre la competencia monopolica y la competencia imperfecta de la Sra. Robinson.

Sobre el primer punto, debe señalarse la cuestión metodológica. Este aspecto suele ser considerado por muchos como subalterno o de importancia secundaria. Y aun el propio autor de la competencia monopolica no quedará muy satisfecho si afirmamos que la significación de su nueva teoría hace más que todo a la metodología de la ciencia. Sin embargo, el problema del método, con ser, en principio, de carácter meramente formal, asume una trascendencia sustantiva. Circunscribiéndonos a la ciencia económica, recuérdese cómo la famosa “disputa de los métodos” en el siglo pasado, cuando entró a escena la escuela histórica, no se redujo a una mera discusión de procedimientos para la búsqueda de la verdad, sino que abarcó la naturaleza misma de la ciencia, sus fines, el carácter de sus “verdades”, etc., para trascender, finalmente, a la actitud de los economistas frente a la cuestión social.

La teoría de la competencia monopolica no produce una convulsión tan profunda, pero su aceptación viene a consagrar el abandono de ciertos moldes tradicionales y hasta revolucionar los espíritus en relación a algunas de las maneras de pensar a que estábamos acostumbrados. Mas, en primer término, la teoría de Chamberlin es una hermosa prueba de la inagotable fecundidad de los métodos tradicionales. En este sentido, puede decirse que ella continúa la tradición clásica y neoclásica y que es un nuevo alarde de la economía pura. Lo es por el empleo de los elementos del análisis matemático,

EL TRIMESTRE ECONOMICO

por su “geometría”, por la elección de supuestos depurados de sus particularidades reales y, en fin, por la búsqueda de posiciones ideales de equilibrio.

¿En qué consiste, entonces, la innovación producida por la nueva teoría?

Primero, en que, dentro siempre de los métodos abstractos, introduce una nueva hipótesis en la cual deben estudiarse las leyes de la formación de los precios, la hipótesis de la competencia monopolística que se sitúa precisamente en medio de las dos clásicas hipótesis de competencia y monopolio. Pero el agregado no sería, a primera vista, revolucionario si no fuera que se presenta con pretensiones de dominar el campo, relegando a segundo plano a las otras dos hipótesis que hasta ahora reinaban soberanas y con las que se creía haber resuelto definitivamente el problema del mercado.

En segundo término, la competencia monopolística parece tener una mayor correspondencia con la realidad. La competencia y el monopolio pasan a ser casos extremos y ya no sirven más para explicar los casos reales que se verifican con mayor frecuencia en el mercado y son los constituidos por una mezcla de elementos competitivos y monopolísticos. La concepción sigue siendo abstracta en el sentido de que somete a un molde o patrón la variedad infinita de combinaciones reales, pero es una aproximación más cercana a la realidad de lo que era la concepción tradicional en cuanto arriesga el análisis de las fuerzas monopolísticas y competitivas actuando simultáneamente.

En tercer lugar, el centro de la investigación se desplaza de la “industria” a la “firma” o empresa individual. Es decir, ya no parece posible trabajar con curvas globales de oferta y demanda para un grupo más o menos numeroso de vendedores, las que quedan relegadas únicamente para el caso extremo de competencia pura. No siendo éste el caso, y siendo cada empresario vendedor de un producto *diferente* al de todos los demás, tiene, por eso mismo, una curva de demanda propia y una curva de costos que, aunque asume

“COMPETENCIA MONOPOLICA”

la forma común para todos de U , le es exclusiva en cuanto a la magnitud de sus valores y cantidades. Así las cosas, todo vendedor —excluido el referido caso extremo— parece capaz de buscar, como el monopolista tradicional, su posición de máxima conveniencia.

En cuarto lugar, y en virtud de la diferenciación del producto, la lucha competitiva se entabla no solamente a través de los precios sino también de las modificaciones del producto.

Por último, cuando los vendedores son tan numerosos como para que el aporte —y por tanto la influencia— de cada uno sea insignificante en el total (uno de los presupuestos de la pura competencia), pero sus productos son diferentes en alguna medida (en contraste con la homogeneidad supuesta en la pura competencia), lo que da a cada uno el “monopolio” de su propio producto, el beneficio extra-normal inherente a la teoría tradicional del monopolio sufre grave quebranto. En esta situación —que sería el caso más general de los mercados— la acción de la competencia reduce a cero, en el punto de equilibrio del “grupo”, los beneficios de los monopolistas competidores. En ese punto de igualdad de costo unitario y precio, además, la cantidad producida por cada uno es menor que la que se produciría si la competencia fuese pura, ya que el punto de coincidencia entre precio y costo no se verifica en el punto más bajo de la curva del costo.

Tales son, a mi entender, los rasgos salientes de la nueva teoría en su aspecto exterior o formal. ¿Son tan importantes sus consecuencias como para asignarle al nuevo planteamiento una significación revolucionaria? Sin duda que sí.

En efecto, la teoría de la competencia monopolica ha obligado a la revisión de muchos conceptos, ha introducido otros nuevos y ha planteado problemas de interés teórico y práctico como lo demuestran la abundante literatura producida alrededor del tema y los ardientes debates doctrinarios en que han participado los más eminentes economistas. Esto sólo sería suficiente para darle una importancia capital en la historia del progreso de la ciencia económica.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Sin ánimo de hacer una enumeración exhaustiva, digamos solamente que tenemos ahora ante la vista un sistema competitivo diferente al que nos había presentado la teoría tradicional; que los costos de venta y publicidad, sólo compatibles con productos diferenciados, quedan incorporados a la teoría de los precios; que el precio único, considerado como axioma inherente a la competencia, se vuelve una hipótesis de excepción para cuando ella es pura o perfecta; que únicamente para esta misma situación excepcional conserva validez, de ahora en adelante, la teoría de la productividad marginal como explicación de la remuneración de los factores; que, en fin, la política del *laissez faire* ha perdido su carácter ideal desde que no aparece amparando un mundo económico puro y perfectamente competitivo, con los precios más bajos compatibles con el estado de la técnica ni con las cantidades máximas permitidas por el aparato productor, sino un punto de monopolistas que producen cantidades inferiores a las óptimas de cada empresa, con múltiples precios que pueden modificar según su conveniencia y con el “desperdicio” de grandes gastos (costos) de publicidad.

No podemos, sin correr el riesgo de dar a esta nota una extensión inconveniente, analizar críticamente la validez de la nueva teoría ni el valor actual de los conceptos y modos de ver tradicionales. Hemos intentado hacerlo en otro trabajo,² con respecto a sus líneas generales. Pero no nos resignamos a dejar de exponer, aunque sea brevemente, algunas consideraciones.

No creemos que la nueva explicación de la formación de los precios nos obligue a echar por la borda todo lo que hasta ahora habíamos aprendido sobre la materia en las fuentes clásicas a través del filtro marshalliano. Por el contrario, creemos que el profesor Chamberlin (y, en su caso, la Sra. Robinson) *agrega* una técnica nueva que *no sustituye* a la antigua, sino que se incorpora, dentro

² *La Competencia Imperfecta y la Teoría Tradicional*, Córdoba, Argentina, 1945.

“COMPETENCIA MONOPOLICA”

de la misma metodología abstracta, como una nueva herramienta del análisis teórico que no invalida el resto del instrumental.

La teoría de la competencia monopolica es otro lente con el que se mira la misma realidad que los economistas tradicionales tenían ante su vista y miraban con otro menos poderoso. Ellos tenían plena conciencia de que, por ejemplo, el mercado no era perfectamente competitivo ni homogéneos los productos de todos los vendedores, pero creían facilitar el análisis o hacerlo posible procediendo *como si* lo fueran. Recuértese a este respecto el ejemplo de Marshall sobre las clases de té.

Siendo distintas, ambas técnicas son legítimas y válidas como formas, antes que excluyentes, complementarias para el análisis de los fenómenos relativos a la formación de los precios, sobre todo si pensamos que este análisis no persigue, como se sabe, la determinación de ningún precio concreto sino del juego y combinación de las fuerzas elementales. Más todavía, creemos, y en esto estamos de acuerdo con Chamberlin (p. 15), que en lo sucesivo el estudio de la teoría de los precios tiene que comenzar por las hipótesis extremas de competencia y monopolio y concluir, al menos por ahora, con la hipótesis en que aquéllas se combinan. Para conocer la competencia monopolica seguirá siendo indispensable el análisis previo y aislado de la naturaleza de los dos elementos que la integran. En este sentido, no compartimos la afirmación de Chamberlin (p. 247) de que salvo cuando se trata verdaderamente de condiciones de competencia pura, la teoría competitiva constituye una deformación de la realidad y no una aproximación a ella. Así, por ejemplo, las curvas marshallianas de la “industria” siguen representando la realidad de un modo particular, es cierto, pero del mismo modo como la representan los índices o promedios, no solamente con alcances teóricos, sino también con posibilidades de utilización práctica.

En lo que hace al argumento en contra del *laissez faire* que pretende derivarse de la frecuencia con que el mercado se presenta como de competencia monopolica, nos limitamos a observar que si la pura

EL TRIMESTRE ECONOMICO

competencia se refiere a productos homogéneos —y así es por definición— ella no vale como ideal sino para ese caso en razón del precio único y más bajo y de la producción óptima. La pura competencia no se establece sino en régimen de libertad.

Si la competencia está establecida para productos diferenciados —es decir, entre “monopolistas”— el intervencionismo no se justifica tampoco por dos razones: *a*) porque no puede establecer la homogeneidad donde la técnica y la demanda han impuesto la diferenciación; *b*) porque las empresas —en el grupo numeroso que es para nosotros el más representativo— producen en el punto de equilibrio las cantidades óptimas toleradas por la diferenciación y la consecuente curva descendente de demanda. El precio de venta, en este caso tiende a ser el más bajo compatible con aquellas circunstancias, quedando eliminado el beneficio. Si hemos de seguir dentro de los moldes del sistema de producción capitalista y de libre empresa, sólo quedan para el intervencionismo los casos auténticos de monopolio, expresión un tanto vaga con que aludimos a las combinaciones que comprometan el interés de la comunidad, sea por el alto precio, los excesivos beneficios, la restricción artificial de la producción, etc. (no nos referimos a otras clases y campos de la intervención del Estado).

El profesor Chamberlin incluye en esta quinta edición que se ha traducido, con ligeras modificaciones y como un nuevo capítulo, su conocido artículo “Monopolistic or Imperfect Competition?” publicado en el *Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1937, donde insiste en las diferencias que, a su juicio, hay entre la competencia monopolística y la competencia imperfecta de la Sra. Robinson. El autor de esta nota ha considerado hasta hoy que, no obstante las diferencias, ambas teorías eran, en el fondo, una sola y misma cosa, o, al menos, que así podían considerarse para ciertos propósitos. Y a pesar de las disputas entre chamberlinianos y robinsonianos, es curioso el hecho de que los textos de la materia que, poniéndose al día,

“COMPETENCIA MONOPOLICA”

incluyen un nuevo capítulo para dar cabida a estas teorías, hablan de competencia monopolica o de competencia imperfecta, mas no de ambas, y en uno y otro caso se cita conjunta o indistintamente a la señora Robinson y al profesor Chamberlin.

Conviene, pues, sin pretensiones de renovar aquellas disputas, reconsiderar rápidamente el tema, en obsequio, sobre todo, al calor con que Chamberlin afirma nuevamente el carácter fundamental de la distinción.

A mi entender, gran parte de las discrepancias provienen de la confusión de dos problemas que deben separarse. Uno es el relativo al *asunto* o *hecho* encarado. El otro se refiere a la *teoría* que lo analiza o explica y saca consecuencias.

Comencemos por el primero. Ya el profesor Triffin ha puesto bien de manifiesto que ambos autores encaran el mismo problema general. Pero mientras la Sra. Robinson destaca las *imperfecciones* del *mercado* como el elemento que define la imperfección de la competencia, Chamberlin (aparte lo referente al número) atribuye a la *diferenciación* del *producto* el carácter monopolico de aquélla. Aparentemente, pues, el propósito de ambos autores es enfrentarse con hechos distintos; uno atañe al mercado, el otro al producto.

La raíz de la distinción —particularmente para Chamberlin— reside en esta otra: competencia perfecta y competencia pura. Mientras la competencia imperfecta es correlativa de la primera, la monopolica lo es de la segunda.

Sin embargo, es notable el hecho de que la Sra. Robinson define la competencia perfecta en los mismos términos que Chamberlin lo hace con la pura: numerosos vendedores, cuyo aporte no influye en el total, de un producto perfectamente homogéneo en el sentido de que no hay ninguna preferencia de parte de los compradores (Chamberlin, p. 31, Robinson, p. 51).

Pero Chamberlin reserva el calificativo de “perfecta” únicamente para aquellos casos en que, por ejemplo, hay una fluidez o movilidad perfecta de los factores, de modo que el equilibrio se ve-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

rifica instantáneamente y en que, por definición, queda excluída cualquier desviación de ese punto de equilibrio (pp. 17, 43).

A riesgo de incurrir en irreverencia, creo, por mi parte, que se confunde aquí la perfección con el punto de equilibrio en el cual se elimina todo beneficio, con el agregado de que esa perfección, para ser tal, debe realizarse instantáneamente, con lo que caemos en un concepto metafísico desprovisto de interés teórico y práctico. El punto de equilibrio es el punto *hacia el cual tienden las cosas* en virtud de un proceso que se cumple mientras se den y subsistan ciertas condiciones. Son estas condiciones las que definen un estado de perfección del mercado, y así lo admite Chamberlin, siguiendo a Edgeworth, cuando dice que entre este modo de ver (con desviaciones transitorias) y el otro (que no admite desviaciones) sólo hay cierta ligera diferencia aunque sólo verbal (p. 45). Y él mismo ha explicado la determinación del precio en competencia *pura*, como un proceso que sería idéntico al de competencia *perfecta* (pp. 36 ss.), llegando hasta a afirmar que en competencia pura no solamente el productor marginal tiene la producción óptima con curva de costo tangente a la curva de demanda (coincidencia entre precio y costo), sino que “evidentemente, la curva de los productores intramarginales tendrá el mismo punto mínimo si sus rentas están incluídas como costos, y *deben estarlo*” (p. 38, cursiva mía). El “deben estarlo” aproxima a Chamberlin a un punto de vista de la Sra. Robinson que él ha criticado y que, por mi parte, considero también equivocado.

Pero aun admitiendo, como es fácil admitirlo, que el calificativo de “perfecta” puede quedar reservado para aquel caso en el cual están reunidas las condiciones que a breve plazo conducirán a todos los vendedores hacia el punto mínimo de tangencia, y el de “pura” para el caso en que ningún vendedor disfrute de ventajas de carácter monopolístico, estas disquisiciones hacen olvidar qué es lo que ambos autores han tomado fundamentalmente como elemento más representativo de la competencia para enfrentarla con las imperfecciones o con la diferenciación del producto: la curva de demanda infini-

“COMPETENCIA MONOPOLICA”

tamente elástica del vendedor singular, es decir, el precio único y la indiferencia de los compradores por ser el producto homogéneo.

A esa situación Chamberlin opone, por contraste, los elementos monopolícos basados en el pequeño número o en la diferenciación del producto. La competencia en el mundo real es, pues, competencia monopolíca. La Sra. Robinson (pp. 89-90), por su parte, le opone el pequeño número y las imperfecciones del mercado. Para ella la competencia en el mundo real es competencia imperfecta. Y así parece que, por lo menos a partir de este punto, el camino se bifurca.

Pero aquí hay también mucho de cuestión verbal. Formulémosnos estas dos preguntas: ¿la diferenciación del producto incluye las imperfecciones del mercado? ¿las imperfecciones del mercado incluyen la diferenciación del producto? La respuesta afirmativa es casi total para la primera y total para la segunda. Y aquí cabe repetir que las controversias sobre el punto han hecho olvidar la *condición* esencial que los dos economistas han propuesto para caracterizar la competencia monopolíca y la imperfecta: la preferencia de los compradores y, consecuentemente, una curva descendente de demanda. Dice la Sra. Robinson: “Los productores rivales compiten uno contra otro en calidad, facilidades y publicidad tanto como en precio, y la verdadera intensidad de la competencia, forzándolos a atraerse clientes de cualquier modo, desconcierta ella misma el mercado y asegura que no todos los clientes que se encuentran ligados en varios grados a una firma particular por las ventajas que les ofrece, la abandonarán inmediatamente por un rival que les ofrezca bienes similares a un precio infinitesimalmente más pequeño” (p. 90). “Si la competencia es imperfecta la curva de demanda para la producción de una firma individual será descendente” (p. 97 *passim*). El profesor Chamberlin, a su vez, en numerosos lugares de su libro —lo que excusa la cita— afirma que los elementos monopolícos crean una preferencia de los compradores, aparte de los precios, lo

EL TRIMESTRE ECONOMICO

que se traduce en una curva particular y descendente de demanda para cada vendedor. Y en el nuevo capítulo insiste: "La mera diferenciación en su sentido más amplio no basta; debe al menos tener alguna importancia para siquiera algunos compradores" (p. 274, nota 30).

En síntesis: con componentes de hecho semejantes las más veces, distintos las menos, lo que quiere destacarse de las dos situaciones es precisamente lo que tienen de común: la preferencia y la curva descendente *como si* hubiera monopolio o *como si* hubiera diferenciación. Es por ello que la mera diferenciación no basta, como dice Chamberlin, y que no es necesaria la diferenciación material, decimos nosotros, si los compradores se conducen *como si* los productos fueran diferentes.

Pero todo lo dicho no impide que las *teorías* sean distintas, aparte de las semejanzas derivadas del previo planteamiento común. Chamberlin ha puntualizado bien las muchas diferencias existentes entre sus ideas y las de la Sra. Robinson. Los problemas emergentes y que atraen la atención de cada autor no son los mismos, y cuando el problema es común las soluciones no concuerdan. El argumento mismo se conduce por caminos divergentes, aparte de la importancia capital que la Sra Robinson asigna a las curvas marginales y la subestimación que de ellas hace Chamberlin. Así, no encontramos en la obra de la economista inglesa desarrollada la teoría de los grupos pequeños, ni de los costos de venta, ni la investigación del equilibrio a través de la modificación del producto, ni, sobre todo, su teoría trata de ser, como pretende Chamberlin sea la suya, fundamentalmente, la teoría del equilibrio del grupo, de los "ajustes de las fuerzas económicas dentro de un grupo de monopolistas en competencia, generalmente considerados como un simple grupo de competidores".

El desarrollo ulterior de estas teorías posiblemente las unificará. De todos modos, no creo que sea aventurado predecir (y en

“COMPETENCIA MONOPOLICA”

parte, como se vió, ya se ha cumplido) que en el futuro los tratados de Economía tendrán un capítulo que se denominará indistintamente “La competencia monopolica” o “La competencia imperfecta”, pero con este subtítulo: “Teoría de la Sra. Robinson”, “Teoría del profesor Chamberlin”.