

## LIMITES DE LA TEORIA DE LA COMPETENCIA

ANTONIO MONTANER \*

SUMARIO: Concepto de competencia. Examen histórico retrospectivo: los clásicos; la escuela histórica; la escuela de la utilidad marginal; la escuela matemática. Concepto moderno. Conclusiones.

La economía política moderna —especialmente en cuanto se refiere a formas de mercado y formación de precios en mercados perfectos e imperfectos— ha llegado a un impresionante conjunto teórico. Pero, a pesar de eso, amenaza, de vez en cuando, caer en el peligro de las contradicciones internas, a las que denominaré *Paradoja de la formación de precios de competencia*.

Esta surge, según veo, de la exageración de pensamientos abstractos en modelos y funciones y, con eso, del abismo cada vez más evidente entre teoría y realidad. Intentaré probar lo expuesto con el concepto e interpretación usuales de las circunstancias de la competencia.

Las causas de las contradicciones a que se alude son, ante todo, de carácter metodológico o gnoseológico-crítico. Sorprende que la mayoría de los economistas teóricos escriban sobre competencia sin definirla, posiblemente por creer que el significado objetivo del concepto es evidente. Y donde existe una definición, no se refiere a la competencia según su esencia, sino a una de sus formas particulares, “pura” o “perfecta”, “abierta”, “heterogénea” o “ruinosa”. Además estas definiciones no explican nada sobre lo que es competencia, sino que simplemente explican en qué *condiciones* puede existir y cuáles serían sus *consecuencias*.

\* Profesor de Ciencias Económicas en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Económicas de la Universidad de Maguncia. Discipulo y colaborador del profesor CARL BRINKMANN en Heidelberg y Berlin. Autor de numerosas publicaciones, entre las cuales mencionamos: *Die Papier- und Zellstoffwirtschaft Südamerikas*, 1942; *Der Institutionalismus als Epoche amerikanischer Geistesgeschichte*, 1948; *Sozialpolitik*, 1950; *Aussenhandelspolitik*, 1951, 2ª ed. 1954; *Hoffnung auf privates Auslandskapital (Volkswirt)*, 1950; *Wohnungsnot und richtig verstandene Sozialpolitik (Deutsche Wohnungswirtschaft)*, 1950; *Lehren der Bardepotstellung (Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen)*, 1951; *Intorno all'analisi dei modi di osservazione istituzionalistici nelle scienze economico-sociali (Nuova Rivista di Diritto commerciale, Diritto dell'economia, Diritto Sociale)*, 1952; *Aktuelle Probleme der ökonomischen Lehrgeschichte (Jahrbuch für Socialwissenschaft)*, 1951; *Multiple Wechselkurse (Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen)*, 1953; *L'ordinamento del potere finanziario della Repubblica Federale Tedesca (Nuova Rivista di Diritto commerciale, Diritto dell'economia, Diritto sociale)*, 1953; *CARL BRINKMANN in memoriam (Finanzarchiv)*, 1954; *Fundamentos y problemas actuales de la política de tratados en el comercio internacional*. (Esta revista, año I, n° 2, octubre-diciembre 1954; *Gleicher Lohn der Frau bei gleicher Leistung (Pfälzisches Industrie- und Handelsblatt)*, 1955. (Nota de la Dirección).

La falta de una definición exacta y clara es tanto más grave, cuanto que no solamente obstaculiza el análisis teórico de la estructura y del proceso económico, sino que influye también en juicios y decisiones de política económica. El término "competencia" aparece en el vocabulario de todas las ideologías político-económicas, pero todos saben qué ideas contradictorias suelen ocultarse detrás del mismo. Recuérdese solamente el "slogan" de la "competencia socialista", que sólo tiene el nombre en común con el principio de la competencia en un orden económico de mercado.

La imagen que la economía política desde antiguo se hace de la naturaleza de la economía en su forma más general se basa sobre la "escasez" de bienes y de tiempo. En ese mundo de escasez en que vivimos nos encontramos frente a un doble problema. Primeramente debemos hacer una selección de necesidades según su grado de urgencia e importancia. Pero, dado que la utilidad marginal decrece con la satisfacción continua de necesidades, tarde o temprano debemos interrumpir la satisfacción de una necesidad, en algún punto. En consecuencia debemos armonizar continuamente los medios limitados y las necesidades ilimitadas, procediendo a una selección y limitación de satisfacciones. Dado que la esencia de la economía la constituye la "selección" y "limitación", el hecho de competir, de concurrir a una competencia, es la base fundamental de toda actividad económica. Los *bienes* compiten en la satisfacción de necesidades dadas; por su parte, las *necesidades* compiten en la selección y limitación de sus satisfacciones: desde el punto de vista de la economía individual, por la escasez de nuestros ingresos y desde el punto de vista de la economía global, por la limitada existencia de bienes. Algo similar es válido para los *costos*, ya que los costos de producción deben su origen y magnitud a la competencia de empleos alternativos de los elementos de producción. En consecuencia, el *principio de competencia* —y de aquí se filtra la primera posibilidad de malentendidos en cuanto a terminología y deducción— no es solamente la característica de una "forma de mercado", sino el *fenómeno básico de cualquier economía*, ya que un acto económico significa ponderar y elegir entre diversas posibles alternativas. Formulaciones como aquella que enuncia que la competencia es un mecanismo ideal de decisión sobre las fuerzas productivas de una economía, que por ser ideal no existe en la realidad, no llegan a ser falsas, pero son equívocas.

A la completa comprensión del concepto de competencia puede contribuir en algo una ojeada histórica retrospectiva. Si bien es cierto que su origen (así como el del "monopolio") puede remontarse a la antigüedad, nos limitaremos a comenzar con los clásicos de la economía política, dado que aun la más reciente literatura económica se refiere siempre a la "competencia perfecta de la economía clásica", como modelo "ideal" de la competencia. Debe agregarse que, con razón, se considera al clacisismo como principio de un sistema autónomo de doc-

trinas científicas; que los clásicos consideran al cambio y, en consecuencia, a la teoría del valor y del precio como punto de partida de las discusiones; y que la evolución de los problemas de orden de la economía capitalista que aparecen aquí por primera vez, puede ser seguida hasta hoy en una línea recta.

Aunque nos apoyamos particularmente en ADAM SMITH, ello no significa que él hubiese tenido nuevas ideas revolucionarias sobre el problema que nos ocupa. Al contrario: aparte de la prioridad que le corresponde como "fundador" de la economía política, lo que nos lleva a elegirlo es el concepto de la competencia típico de su época. La forma fundamental de la competencia, tal como la expone SMITH y como sigue dominando hasta hoy el pensamiento de los economistas no socialistas, puede ser deducida de dos fuentes: una de naturaleza *práctico-económica* y otra *ideológica*.

El elemento práctico se basa en la situación histórica concreta que enfrentaba SMITH: época anterior a la revolución industrial, comienzo del industrialismo y capitalismo, de la expansión de las posibilidades técnicas, aunque también de la continuación de las barreras impuestas por la política comercial. La observación de los datos económicos y técnicos y sus variaciones, especialmente la división del trabajo, que se extendía cada vez más, llevó al concepto del "mercado", donde, con la ayuda del dinero, se realiza un cambio anónimo. Dentro de este mecanismo de cambio se forma el "precio de mercado", es decir, el precio a que normalmente se vende un bien y que se regula automáticamente por la oferta y la demanda.

Este juego de la oferta y demanda como "proceso de competencia" era para SMITH algo más que un mecanismo conveniente, era al mismo tiempo el único orden "natural" correcto. De las bases individualistas y de derecho natural de esta concepción se deduce la exigencia de dar a cada individuo un *máximo de libertad*, para que pueda vivir sin trabas de acuerdo con su naturaleza, impulsos e instintos.

Así concebida, la competencia constituyó para los clásicos el único sistema posible capaz de realizar esa exigencia de libertad del individuo: dado que, en la competencia, cada uno, quiera o no, contribuye al bienestar de los demás, el principio de la competencia produciría, al mismo tiempo, el mayor beneficio posible para la colectividad.

Aunque estas ideas tienen hoy aceptación general, no han echado raíces profundas en el suelo de la economía política. Los clásicos no han hecho depender su concepto de competencia del número de oferentes y demandantes o de la homogeneidad de los bienes, sino del grado de "libertad" o "control" del mercado. SMITH describió la economía competitiva como aquella en que existe "completa libertad" o en que se deja a las cosas "seguir su curso natural", opinión que compartieron tanto RICARDO como los demás clásicos.

La concepción clásica de la competencia contiene, por lo tanto,

dos componentes: ante todo indica el "concurrere" de los participantes, es decir un proceso del cual emanan determinados efectos, o por lo menos se los espera; y, además, significa una determinada *forma de organización* de aquel proceso de mercado.

Como los clásicos, también la escuela de la utilidad marginal vio en la formación libre de los precios de competencia el compás de la producción y del consumo social de los bienes y toda su teoría se basaba en el supuesto de que en todos los mercados existía —por lo menos aproximadamente— una competencia perfecta: La libre competencia es lo que mejor decidiría sobre las cantidades y calidades de las mercaderías a elaborar, sobre la distribución del producto social y sobre la elección económicamente más conveniente del consumo por parte del consumidor.

Recién a fines del siglo XIX la economía política se adaptó más a la realidad económica y sus transformaciones. Mientras que la escuela histórica seguía debiendo mucho al análisis teórico y su perfeccionamiento, KARL MARX, EUGEN V. BÖHM-BAWERK y FRANZ OPPENHEIMER discutían el fenómeno del *poder económico*, encauzando así la teoría hacia un realismo económico-social más pronunciado, lo que sin duda se relaciona al hecho de que, desde mediados del siglo pasado, se hayan formado en todos los Estados industriales grandes industrias y grandes empresas, principalmente —alrededor del año 1880— los primeros *trusts* en los EE. UU. Esto no solamente socavó la fe en la *capacidad de funcionamiento* de la libre competencia, sino que incluso puso en duda su misma *existencia*. Ya no se podía pasar por alto que la influencia sobre el mercado de algunas empresas siempre aumentaba y finalizaba, en muchos casos, con la completa dominación del mercado.

Para la investigación teórica de este cambiado escenario de relaciones y condiciones del mercado ya no era suficiente el —como debemos reconocerlo hoy— indefinido concepto de competencia de los clásicos. Prescindiendo del ya lejano precursor JOHANN JOACHIM BECHER, vemos que, a fines del siglo pasado, varios renombrados teóricos (en primer lugar VILFREDO PARETO, MAFFEO PANTALEONI y LUIGI AMOROSO) empezaron a preocuparse por la importante cuestión de las formas del mercado: Se partía del supuesto de que la competencia perfecta es un caso marginal muy raro, al que se enfrenta el monopolio bilateral como otro caso marginal y entre los dos extremos se intercalaba cierto número de formas mixtas, más o menos diferenciadas.

Este modo de pensar en monopolios, dipolios y números crecientes de oferentes ya había sido introducido por AUGUSTIN COURNOT en 1838 en la teoría matemática de la economía. Su argumento de que la ganancia sea función del número de oferentes y se eliminaría por completo sólo con una competencia ilimitada, dio a los estudiosos posteriores en el terreno de la teoría de los precios y mercado una

útil y exacta medida con la que se podía medir el "grado" o la "intensidad" de la competencia. Pero por largo tiempo este criterio se tuvo tan poco en cuenta como la otra bien fundada tesis de COURNOT, según la cual no era la competencia sino el monopolio lo que representaba el caso más común de la formación de los precios.

Recién en 1926, el artículo publicado por PIERO SRAFFA en la revista *Economic Journal*, titulado "The Laws of Returns und Competitive Conditions", cuya quintaesencia es que la mayoría de nuestros mercados es monopolioide en sumo grado, de manera que resulta más conveniente construir el análisis de la formación de precios sobre la teoría del monopolio en vez de hacerlo sobre la teoría de la competencia, condujo, como es sabido, a una reorientación completa de la teoría de los precios, seguida posteriormente por FREDERIK ZEUTHEN, EDWARD CHAMBERLIN, JOAN ROBINSON, ROBERT TRIFFIN, ERICH SCHNEIDER, HEINRICH V. STACKELBERG y WALTER EUCKEN, entre otros. De esta manera se desarrollaban *modelos de mercado* para los que valen condiciones preestablecidas, principalmente el modelo de una competencia "perfecta", cuyas condiciones se han formulado de manera tal, que necesariamente debía resultar el máximo del bienestar general esperado por los clásicos.

La diferencia entre la competencia de SMITH y estos modelos es significativa para todo el perfeccionamiento de la teoría de la competencia. Si SMITH acentuaba *el movimiento hacia un estado de equilibrio*, en el modelo, en cambio, se hace resaltar *las condiciones para el mantenimiento de este estado*, es decir que el análisis original *dinámico*—por lo menos en la intención—, ha sido suplantado por un enfoque *estático o estático comparativo*.

Pero tampoco el hecho de nombrar tantas condiciones previas puede decirnos *qué* es la competencia, sino solamente *qué condiciones* deben darse para que la competencia pueda llevar a determinadas *consecuencias*; y si se han cumplido estas condiciones, entonces no es la competencia misma que llega al máximo, sino las consecuencias deseables de esta competencia. A pesar de esto queda por considerar—y aquí descansa el peso máximo político-social-económico de todo el problema— que la plena libertad, sin trabas, de la competencia, no crea todas las condiciones que corresponden a la competencia pura o perfecta. En realidad, el caso normal es más bien lo contrario. Ya que desde un principio no existen iguales oportunidades de mercado para oferentes y demandantes y además siempre pueden introducirse nuevas variantes de un producto, nunca se obtendrá una competencia pura a menos que a todos los participantes se les imponga de alguna manera una *standardización* o *regulación* de la calidad de los bienes.

Con esto la *teoría de los precios* se enfrenta con un *doble dilema*: Se ve en la obligación de operar en sus argumentaciones con un modelo que en realidad no existe y ni puede existir y le falta una definición

económicamente exhaustiva de lo que es en realidad la competencia. Es lógico que primeramente debería aclararse objetivamente el aspecto general de una cosa, antes de dedicarse a los casos especiales.

Ciertos economistas más recientes han tratado de definir la competencia sobre una base más amplia, aunque menos exacta, de lo que suele hacerse en la teoría formal. Pero llegan casi siempre a lo mismo: Exponer cuáles son las condiciones constitutivas de la competencia que deben ser cumplidas para que se manifiesten las consecuencias deseadas de la misma. Esto es válido para todas las definiciones de la llamada "competencia susceptible de funcionamiento" (*workable competition*) y la "competencia efectiva" (*effective competition*), así como también para aquella forma de competencia a que se refieren las leyes anti-trust en los EE. UU. o las leyes británicas o alemanas contra la limitación de la competencia.

En este sentido JOHN MAURIC CLARK y CORWIN EDWARDS han contribuido con una importante opinión, conforme a la cual competencia significa la *posibilidad de alternativas* entre las cuales los participantes en el mercado pueden elegir libremente. Esta concepción sobrepasa la equiparación de la competencia con la "libertad de iniciativas empresarias" pues según ella la libertad de crear nuevas alternativas (por ejemplo en el sentido de las "innovaciones" de JOSEPH SCHUMPETER) es suficiente para asegurar una competencia potencial ("mercados abiertos"). Relacionado con ello está la consideración de que estas alternativas no tienen que ser necesariamente de la misma calidad. En contraposición a la "competencia perfecta" de la teoría, la "competencia real" se caracteriza por la gran diversidad de calidades y clases de bienes que tratan de obtener la preferencia del comprador. También SCHUMPETER afirmó que en la realidad de la economía capitalista —a diferencia del cuadro que de ella dan los libros de texto— la competencia de precios entre oferentes del mismo bien es esencialmente menos efectiva que aquella forma de competencia que resulta cuando concurren alternativas cualitativamente diferentes. En el comercio minorista, por ejemplo, la competencia realmente importante no se da debido a negocios adicionales del mismo tipo, sino debido a la instalación de grandes tiendas, autoservicios, comercios por correspondencia y supermercados.

Una tercera idea finalmente —y aquella que conduce directamente a lo que yo había denominado al principio como "paradoja de la formación de precios de competencia"— es la de que la competencia es *más* que la simple *existencia de alternativas que compiten*, a saber, un *modo de comportamiento* que surge de esta situación. Con otras palabras: La competencia representa un proceso dinámico, su resultado es un movimiento que se expresa en la formación y anulación de diferencias principalmente entre ofertas que compiten. La continua observación de las ventajas del negocio en un mercado de competencia puede llegar a tomar la forma de baja de precios, de mejoramiento de calida-

des y de exploración continua de posibilidades de innovaciones que produzcan una disminución de los costos (racionalización). Siendo, por consiguiente, la *competencia* más bien un *proceso* que un *estado*, *no será posible descubrir su esencia con la ayuda de modelos estáticos*. Si ha de existir o formarse un comportamiento económico de competencia de esta clase, la economía debe encontrarse en un estado de verdadero desequilibrio o en una situación en la que, en cada momento, pueden ser cambiadas las relaciones existentes entre compradores y vendedores. Igualmente los productores deben tener algún margen para sus decisiones sobre precios, calidad de la mercadería y condiciones de venta. Las condiciones de venta deben ser tales que la venta valga la pena —límite inferior— fijándose el límite superior por el hecho de que el comprador puede ir a otro proveedor que le otorgue condiciones más ventajosas. Si estos dos límites coinciden, es decir si no hay preferencia de comprador ni diferencias de costos y, en consecuencia, ganancias, la competencia en sentido dinámico ya no es posible. Como también afirma FRIEDRICH V. HAYEK, la competencia es necesariamente un proceso dinámico, cuyos rasgos característicos más importantes son excluidos por los supuestos del análisis estático. Dado que la competencia desaparece cuando se alcanza el equilibrio del mercado y su transparencia perfecta, la "*competencia perfecta*" significa en el fondo la *falta de toda acción competitiva*.

Ya SMITH concebía la competencia como un proceso que se pone en movimiento cuando en un mercado libre se produce un desequilibrio, pues si no es posible satisfacer la demanda efectiva de un bien con la cantidad ofrecida en el mercado, comenzará inmediatamente la competencia y subirá el precio de mercado. Lo que quieren destacar SMITH y HAYEK, y a lo que teóricamente muchas veces no se presta suficiente atención es que la competencia llega a ser *activa* únicamente en el desequilibrio, mientras que en posición de equilibrio se encuentra en *estado de reposo*.

Esto conduce a una consecuencia singular. La teoría nos enseña que solamente la competencia perfecta y el monopolio unilateral son "mercados de equilibrio", quiere decir que únicamente en estos dos casos el precio de mercado está determinado económicamente como magnitud de equilibrio". Pero el resultado que hemos obtenido anteriormente decía, que con la realización (aunque sea sólo en el pensamiento) del precio de equilibrio, todas las acciones competitivas deberían anularse.

Pero es evidente que este resultado no es satisfactorio. Se basa en el hecho de que el concepto de competencia se limita, en inaceptable restricción, a las *disposiciones de precio y transacciones* de oferentes y demandantes. Esto debe llevar a círculos viciosos como la conclusión, ya expuesta, de que una teoría realista de los precios no debe partir de la situación de competencia sino de la de monopolio. Análogo a la competencia perfecta, también el monopolio perfecto

debe considerarse como un caso marginal, que a lo sumo aparece más o menos realizado en la forma política de la centralización de demanda y oferta exigida por el comunismo, pero que, sin estos apoyos legales, ha llegado a ser hoy interesante principalmente en la forma de mercado de los "oligopolios", es decir justamente en una forma de relación con otros oferentes o demandantes parciales, que disponen de un "poder de mercado" no menos importante; relación parecida a la competencia, que contradice el supuesto clásico de la falta de competencia (o a lo sumo de la competencia "latente" o "potencial"). Esta reorientación de la teoría del monopolio, efectuada en el año 1933 por JOAN ROBINSON en la escuela de KEYNES y por EDWARD CHAMBERLIN en Norteamérica, debería ser considerada y evaluada no sólo —como es habitual— como desprestigio de la teoría clásica de la competencia sino asimismo y aún más, al contrario, como guía para el desarrollo de elementos de competencia en situaciones monopoloides.

Esto vale de manera especial también en el caso de los llamados monopolios colectivos que, en forma de acuerdos de cartels de toda clase, duración y estabilidad, son actualmente reprimidos por medidas de política de ordenamiento. Pudo preverse que los empresarios, partidarios en un principio de la economía libre, es decir librada de toda coerción estatal, cambiarían pronto su punto de vista acerca de una economía libre que limitaba sus aspiraciones a uniones en forma de cartels. En realidad puede hablarse de dos concepciones diametralmente opuestas de "economía libre" o "libre competencia": El ideal de la economía libre, según el concepto de los antiguos liberales, como también en el orden de competencia en el sentido de la escuela de EUCKEN, une el concepto de libertad al de la justicia; libertad aquí se define por el límite frente a cualquier poder arbitrario. El otro "slogan" de la economía libre identifica la libertad con la abolición de límites, apoyando en consecuencia la política del "*laissez-faire*" y del "*enrichissez-vous*" también frente a las intervenciones ordenadoras del Estado. Esta contradicción la ilustra FRANZ BÖHM con la sarcástica observación: "Es extraño que tantos estén en favor de la economía libre y tan pocos en favor de la libre competencia".

Si nos declaramos partidarios de la convicción de que una economía de libre competencia es preferible a una economía monopolista, ya que en ella se realiza el principio de la eficiencia (*Leistungsprinzip*) y si queremos afianzar este axioma desde el punto de vista de la teoría económica, entonces debemos ser consecuentes en la definición de esta economía de competencia ideal. Ella no debe acusar ningún monopolio, ninguna limitación de la competencia. No cabe duda de que en este caso se trata solamente de una construcción del pensamiento. Por cierto estamos obligados a trabajar en la teoría con modelos simplificados de la realidad. *La cuestión principal es de saber si, debido a la manera usual de construcción de modelos, no se pierden también factores objetivos de la economía de tráfico, teóricamente decisivos.*

Sería demasiado simplista contestar a esto con la indicación de que jamás han existido ni existirán cuerpos económicos libres de elementos monopoloides. Al contrario, del estado de cosas referente a la competencia perfecta arriba descrito, debe sacarse la conclusión de que las empresas oferentes no consideran de ninguna manera esta situación de competencia perfecta como "óptima", sino que continuamente tratan de salir de la zona carente de ganancias. También la contradicción contenida en el modelo de la competencia perfecta entre transparencia del mercado y número de competidores está solucionada sólo aparentemente por la tesis de la "capacidad de reacción infinitamente grande" de los sujetos del mercado.

Todos los modelos de mercado se fundan en la hipótesis de que toda economía social es una economía de cambio. Esto significa metodológicamente ni más ni menos que se ha facilitado el tratamiento del problema por el hecho de dividirlo en un problema de *estructura* y un problema de *comportamiento en el caso de esta estructura*, tratando luego de solucionar estos dos problemas sucesivamente. Pero como también la *elección de la estructura* es comportamiento humano, este procedimiento sucesivo sería solamente permitido si ambas conductas fuesen independientes entre sí; pero no lo son.

Si limitamos nuestras observaciones a la economía de cambio, puede definirse el comportamiento individual en el sentido de que el sujeto compra barato y vende caro. El supuesto es, sin embargo, que influye sobre el mundo ambiente sólo por el hecho de comprar y vender y que influye sobre los precios del mercado sólo por el hecho de cambiar las cantidades de oferta y demanda cuando la situación del mercado lo exige. Para todo orden económico vale que cada uno trata de influir sobre todo el acontecimiento económico-social de manera de elevar su situación al nivel más favorable posible. Al margen sea dicho, que sus actos deben ser morales y lógicamente en concordancia con las leyes penales. La cuestión vital es de saber qué amplitud tiene su campo de acción económica. Esto quiere decir: ¿Se basa sobre la estructura económico-social establecida o es ella objeto de su influencia? Con otras palabras, nuestra teoría se encuentra ante el problema de *los cambios morfológicos del mercado per se*, es decir: frente al problema de las causas y rasgos de desarrollo de la cambiante supremacía de elementos competitivos y monopoloides en mercados parciales y globales.

WALTER EUCKEN ha tratado de solucionar este problema por la política de monopolios al decir: "Objeto de legislación y vigilancia del monopolio es inducir a los portadores del poder económico a adoptar un comportamiento como si existiera la competencia perfecta". Esta prescripción no es realizable. Los precios se forman en el proceso económico y si no existe el proceso competitivo, no hay precios de competencia y, por consiguiente, tampoco puede uno comportarse como si existieran. *La teoría de los costos* parece ofrecer aquí, a pesar de todo,

una solución. Condición de equilibrio para la empresa es la igualdad de costos e ingresos marginales. En situación de competencia esto significa: Costos marginales = precio; si se trata de monopolio la elasticidad de la demanda modifica esta relación. Aparentemente se cree poder obtener a la fuerza el precio de competencia al *prescribir las condiciones de competencia*. Pero a esto se enfrentan por lo menos dos cosas: Será muy difícil comprobar los costos de una empresa, más aún cuando no se dispone de una comparación entre empresas. Luego, todos los teoremas de costos, aplicados aquí, se basan sobre el método aislador del equilibrio parcial, desisten por principio del efecto retroactivo de medidas tomadas por las empresas sobre los respectivos mercados. Pero si se sustituye el precio de monopolio por el de competencia —suponiendo que sea posible— estos efectos retroactivos *per definitionem* no son nada insignificantes.

Sería alejarse de la realidad al querer imponer a la economía el orden que el teórico ha fingido solamente para formarse un concepto en primera aproximación de los acontecimientos económicos sociales, que no pueden ser dominados en toda su diversidad y entrelazamiento en forma teórica cerrada. Y ya que en realidad existen muchos mercados carentes de equilibrio, resulta que nuestra teoría de precios y mercado necesita un complemento —o mejor dicho una ampliación— para incluir casos que de otra manera ni pueden ser tratados. Pues *donde no existe equilibrio no está aclarado el precio*.

Un comienzo teórico de una posibilidad de salir de este dilema, lo ven algunos economistas en la llamada *teoría de los juegos*, aunque no debemos sobreestimar su alcance analítico. En el año 1944 apareció en los EE. UU. "*La teoría de los juegos y el comportamiento económico*", obra del matemático JOHN V. NEUMANN y del economista OSKAR MORGENSTERN. De las múltiples sugerencias de esta obra mencionaré aquí una sola; debe ser suficiente si hago referencia a la relación entre reglas de juego, estrategia y ejecución de cada uno de los juegos. Hay juegos que permiten solamente *una* forma de ejecución. En el juego "cuarteto" se trata de juntar y separar los correspondientes grupos de a cuatro cartas y el que ha terminado primero es el ganador. En cambio en el juego "Skat" puede elegirse la estrategia; puede jugarse "grande", "solo" o "cero". Se elige la estrategia que brinde mayores ventajas frente al adversario y además también puede hacerse el "bluff".

Todo jugador quiere ganar. Si puede *elegir su estrategia*, no elegirá por motivos ideológicos los juegos "cero" para después perder dignamente si no tiene un juego adecuado para esta estrategia, sino que elegirá, según la situación, aquella estrategia permitida por las reglas del juego, con la que se siente superior al adversario y si es posible, ocultará su estrategia de los demás jugadores hasta el último momento.

El sujeto económico individual se encuentra también en la situa-

ción de elegir libremente la estrategia dentro de cierto margen. Si se encuentra en un círculo de muchos competidores, abogará por el cumplimiento de las reglas de la competencia; pues entonces la competencia le garantiza un ingreso de acuerdo con su eficiencia, por lo menos en comparación con sus competidores. Si, en cambio, ve la oportunidad de eliminar sus competidores del mercado, entonces, según la divisa "Libre cancha para el hombre capaz", se opondrá a todo impedimento de su libertad de movimiento.

El propósito de la teoría de los juegos es la determinación del "mejor comportamiento" de un jugador en todas las situaciones en las cuales el resultado no depende sólo de su propio comportamiento sino también del de los demás jugadores. A pesar de su orientación matemática presupone una investigación empírica de las actuaciones humanas y trata así de elaborar *una teoría de la estructura de la actuación humana*. El valor gnoseológico económico de esta teoría de los juegos es sin embargo muy dudoso, pues es difícil imaginarse que los complicados juegos del mercado sean más visibles y anticipadamente calculables que, por ejemplo, los movimientos de dos veces 16 figuras sobre los 64 escaques del tablero de ajedrez. Si bien en la realidad económica las "reglas de juego" de un orden de competencia son más o menos conocidas, es problemático si cada uno de los oferentes y demandantes individuales efectivamente las respeta de manera estricta. Mientras que, por ejemplo, en el "poker" se conocen todas las cartas y se puede calcular matemáticamente las probabilidades con que un adversario recibe "full", "escalera" o "color", en el caso del oligopolio ni siquiera se sabe si el juego consta de 52, 80 ó más "cartas". Y no basta con esto: Tampoco se conocen todas las figuras, porque —para seguir con la analogía— los adversarios, en secreto, forman ellos mismos las figuras de cartas y los consumidores versátiles deciden cuál es el "triunfo".

La aplicación de la teoría de los juegos al campo de resultados determinables de precio significa sin duda un progreso frente a los tradicionales ensayos de soluciones algebraicas y geométricas partiendo del principio del comportamiento conjetural, principalmente por el hecho de que la teoría de los juegos tiene en cuenta, aparte de los parámetros de acción de cada uno de los participantes, también *variaciones de la propia estrategia y asociaciones en el mercado*, es decir, cambios de la forma de mercado. De manera que este procedimiento teórico, además del análisis funcional "en la corona de datos", podrá servir posiblemente también a la explicación de mayores *cambios estructurales de todo el sistema económico*. De esta manera —que por cierto no es más que un comienzo— la teoría económica se acordará de nuevo de su dependencia, desde el punto de vista de la comunidad de trabajo, de la investigación *histórica, sociológica y psicológica*. Quizás entonces también el rodeo —tan convertido— que la economía política hace a través de la *teoría matemática* y sus expresiones de

quanta mecánicas, contribuya a la comprensión de que en análisis funcionales y construcciones de modelos no podemos más que pasar de una abstracción a otra.

El decurso de los procesos económicos depende esencialmente de la estructura de la sociedad respectiva. Necesariamente las "formas de mercado" no pueden reproducir estas relaciones estructurales sino de manera incompleta. Un individuo casi nunca es un ser aislado en una sociedad de mercado, que tiene relaciones con los demás individuos sólo a través del mercado o recibe sus órdenes de una central. Se ve siempre colocado simultáneamente en muchos mercados y su posición en cada uno será muy distinta. Nada quiere decir que uno sea productor; tampoco que sea industrial, artesano o comerciante. Cada cual se encuentra como demandante de sus medios de producción en varios mercados y muy a menudo ofrece sus productos también en varios mercados. Muchas veces queda solo —consumidor entre consumidores—; otras pertenece a una asociación, una cooperativa de consumo, unión o gremio. Cada uno de nosotros se encuentra en el punto de intersección de varios campos de fuerzas y en cada *estructura*, en cada *forma*, cada cual trata de imponerse. Tratar de garantizarle el equilibrio de las fuerzas en un solo campo sería una utopía. Reconocer esto significa terminar por fin con la "relativización" ideológica de los problemas y comprensiones científicas. Se debe dejar de cerrar el campo de nuestra observación y teoría económicas mediante postulados "ideológicos", dejando el acceso de lados opuestos sólo, para decirlo así, contra presentación de "entradas", según que uno piense, o cree pensar o afirme que piensa en términos de economía planificada o libre. Ya no podemos negar que tanto el acceso sociológico-histórico al mudo económico, como el deductivo-teórico, son igualmente necesarios. Por cierto, dependerá siempre en gran parte del carácter, inclinación y experiencia de los investigadores, maestros y estudiantes, el que ellos prefieren uno u otro en sus trabajos personales. Pero ninguno debería olvidar que la verdad descansa solamente en la síntesis de ambos.

## GRENZEN DER WETTBEWERBSTHEORIE

### Z u s a m m e n f a s s u n g

Trotz ihrer eindrucksvollen systematischen Geschlossenheit ist die Markt — und Preistheorie in die Gefahr innerer Widersprüche geraten, die der Autor als "Paradoxon der Konkurrenzpreisbildung" bezeichnet. Bis heute sagt keine Definition, was Wettbewerb ist, sondern beschreibt nur, unter welchen Bedingungen er besteht und was seine Folgen sind. Dies wird in einem dogmatischen Rückblick näher beleuchtet. Es zeigt sich, dass Wettbewerb nicht nur das Charakteristikum einer Marktform ist, sondern das Grundphänomen jeder Wirtschaft, soweit es sich um einen Vorgang handelt; als Organisationsform des Marktprozesses dagegen ist Wettbewerb wesentlich ein Geschöpf des Staates. Im Zusammenhang mit der Lehre von den Verhaltensweisen kann Wettbewerb als die Möglichkeit von Alternativen

determiniert werden, zwischen denen die Marktteilnehmer frei wählen können. Wettbewerb als Verhaltensweise wird freilich nur im Ungleichgewicht aktiv, wogegen er im Gleichgewicht per definitionem ruht. Dieses ganz offenbar unbefriedigende Ergebnis wird alsdann monopoltheoretisch, wirtschaftshistorisch und soziologisch unter die Lupe genommen und ausserdem mit der Kostentheorie und der Spieltheorie konfrontiert. Der Aufsatz schliesst mit der Mahnung, die Nationalökonomie durch die Synthese deduktiv—theoretischer und soziologisch—historischer Forschung allen Methoden offenzuhalten und sie nicht schlechthin über den Leisten der mathematischen Theorie zu spannen, weil wir uns über blosser Funktionsanalysen und Modellkonstruktionen immer nur aus einer Abstraktion in eine andere retten können.

## LES LIMITES DE LA THÉORIE DE LA CONCURRENCE

### R é s u m é

Malgré son impressionnante unité systématique, la théorie du marché et des prix risque de succomber à des contradictions internes que l'auteur appelle le "Paradoxe de la formation des prix de concurrence". Jusqu'à présent aucune définition ne dit ce que c'est que la concurrence mais se contente de décrire les conditions dans lesquelles elle existe ainsi que ses conséquences. Ce point est expliqué à l'aide d'une vue rétrospective dogmatique. L'auteur démontre que la concurrence n'est pas la caractéristique d'une forme de marché mais le phénomène fondamental de toute économie, tant qu'il s'agit d'un procès; comme forme d'organisation du procès du marché, en échange, la concurrence est essentiellement une créature de l'Etat. En connexion avec la théorie des modes de comportement la concurrence peut être déterminée comme la possibilité d'alternatives entre lesquelles les participants au marché peuvent choisir librement. Cependant la concurrence comme mode de comportement est active uniquement dans le déséquilibre, tandis qu'en état d'équilibre elle repose per definitionem. Ce résultat évidemment peu satisfaisant est ensuite analysé du point de vue de la théorie du monopole, de l'histoire économique et de la sociologie et finalement confronté avec la théorie des coûts et la théorie des jeux. L'étude termine par le conseil de laisser l'économie politique ouverte à toutes les méthodes à l'aide de la synthèse de l'investigation deductive—théorique et sociologique—historique au lieu de l'ajuster simplement à la théorie mathématique, car dans les analyses fonctionnelles et les constructions de modèles il n'y a pas d'autre moyen que de passer d'une abstraction à l'autre.

## LIMITS TO THE THEORY OF COMPETITION

### S u m m a r y

In spite of its impressive systematic unity, the market and price theory is in danger of internal contradictions which the author calls the "Paradox of the competitive price formation". Up to now no definition says what competition is, but merely describes under what conditions it exists and which are its consequences. This point is stressed by means of a dogmatic retrospective view. Competition is not a characteristic feature of one market form, but is the fundamental phenomenon of any economy, as long as it is a process; as an organization form of market process competition is, on the contrary, essentially a creature of government. In connexion with the theory of economic behavior, competition can be determined as the possibility of alternatives between which the market participants can freely choose. But competition as a behavior can be active only in a state of disequilibrium, whereas in a state of equilibrium it is, per definitionem, in repose. This obviously unsatisfactory result is being analysed from the point of view of the monopolistic theory, economic history and sociology and confronted with the theory of costs and the theory of games. Finally the author advises to leave economics open to all methods

by means of the synthesis of deductive—theoretical and sociologic—historical research, instead of adjusting it simply to the mathematical theory, as in the case of mere functional analysis and model constructions there is no other way than to substitute one abstraction for an other.

### LIMITI ALLA TEORIA DELLA CONCORRENZA

#### R i a s s u n t o

Malgrado la sua impressionante unità sistematica, la teoria del mercato e dei prezzi corre il rischio di contraddizioni interne, che il autore denomina "il paradosso della formazione dei prezzi di concorrenza". Fino ad oggi, nessuna definizione enuncia quello che è la concorrenza e si limita a descrivere soltanto in quali condizioni esiste e quali sono le sue conseguenze. Questo punto si chiarisce con l'aiuto d'una occhiata dogmatica retrospettiva. Si dimostra che la concorrenza non è la caratteristica di una determinata forma di mercato, bensì il fenomeno fondamentale d'ogni economia, allorquando si tratti di un processo; come forme d'organizzazione del processo di mercato, al contrario, la concorrenza è essenzialmente una creatura dello stato. In connessione con la teoria dei modi di comportamento, la concorrenza può essere determinata come la possibilità di alternative fra le quali i partecipanti del mercato possono scegliere liberamente. Però la concorrenza come modalità di comportamento, arriva ad essere attiva soltanto nello squilibrio, mentre che in posizione di equilibrio s'incontra per definitionem in uno stato de riposo. Questo risultato, evidentemente poco soddisfacente, si osserva dal punto di vista della teoria del monopolio, della storia economica e della sociologia, confrontandosi poscia con la teoria dei costi e quella dei giuochi. Lo studio finisce con l'avvertenza di lasciare aperto il campo dell'economia politica a tutti i metodi mediante la sintesi della investigazione deduttivo—teorica e sociologico—storica, in vece di adeguarla semplicemente alla teoria matematica, dato que in mero analisi funzionali e costruzioni di modelli, non possiamo più che passare da una astrazione all'altra.