

Ensayo analítico sobre los orígenes de la teoría de la competencia imperfecta

Martín Basso¹

martin.basso@unc.edu.ar

Isabel Gulli²

isabel.gulli@unc.edu.ar

Resumen

En el presente trabajo se analiza la crítica de Sraffa a la competencia perfecta, el alcance de su obra y cómo ésta contribuyó al desarrollo de la teoría de la competencia imperfecta. Se destacan las contribuciones más importantes de Robinson y la trascendencia de su aporte; en particular, se muestra cómo la conclusión que ella considera más relevante, a saber, que el trabajo es explotado en la mayoría de las situaciones, no fue un tema muy tenido en cuenta por economistas posteriores. Asimismo, se efectúan algunos comentarios de la obra de Chamberlin, la cual fue desarrollada sobre el mismo tema, presentando en forma independiente y simultánea resultados similares.

Abstract

This paper analyzes Sraffa's critique of perfect competition, the scope of his work and how it contributed to the development of the theory of imperfect competition. Robinson's most important contributions and the relevance of her book are highlighted. In particular, it shows how the conclusion that she considers the most important, namely that labour is exploited in most situations, was not a subject much taken into account by later economists. Likewise, some comments are made on Chamberlin's work, which was developed on the same subject, showing similar results independently and simultaneously.

Clasificación JEL: B13, B21, D41, D43

Palabras clave: competencia imperfecta, microeconomía, escuela neoclásica

¹ Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba y becario doctoral CONICET.

² Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba.

Las gentes de la misma industria rara vez se reúnen, aunque sólo sea con fines de celebraciones y fiestas, sin que la conversación acabe en una conspiración contra el público o en alguna maquinación para elevar los precios. Es realmente imposible impedir esas reuniones mediante una ley que pueda ser aplicable y que sea compatible con la libertad y la justicia. Pero si la ley no puede impedir que las gentes de la misma industria se reúnan a veces, al menos no debería hacer nada para facilitar esas asambleas y mucho menos hacerlas necesarias.
Adam Smith, 1776

I. Introducción

Hacia finales del siglo XIX ocurrió un cambio profundo en la forma de abordar los problemas en la economía. Una serie de economistas claves para el desarrollo posterior de la ciencia comenzaron a formularse nuevas preguntas que devinieron en cambios que son ampliamente conocidos que constituyeron la revolución marginalista. En términos de Kuhn, se puede afirmar que en ella apareció un nuevo *paradigma económico*, en el cual los mercados competitivos tenían un rol esencial en la determinación del precio de las mercaderías. La teoría del valor trabajo clásica se dejaba a un lado, y la utilidad marginal permitía resolver cuestiones como la paradoja del valor desde una nueva perspectiva.

En una primera generación se destacaron los exponentes de las escuelas de Cambridge, Lausana y Viena: Jevons, Walras y Menger. También hubo una segunda generación que trabajó y profundizó sobre estas ideas. Marshall, Pareto y Böhm-Bawerk suelen considerarse los máximos representantes de esta época de “sistematización” de la escuela neoclásica.

Si bien las tres escuelas se consideran marginalistas, presentan ciertas diferencias. Particularmente, la escuela de Cambridge, y los aportes de Alfred Marshall, significaron una gran contribución a la teoría de la competencia perfecta, en una versión muy similar a la que se estudia actualmente en la microeconomía moderna. Si bien esta estructura de mercado sigue siendo la referencia, especialmente porque es el punto de partida, la base de comparación y además, el equilibrio logrado implica eficiencia en el sentido de Pareto, es decir, la asignación de los recursos maximiza el bienestar social, objetivo siempre de la economía. No obstante, esta morfología de mercado exhibía ciertas dificultades analíticas, no muy tenidas en cuenta en ese entonces.

En este contexto, el economista de Cambridge, Sraffa, oriundo de Italia, y quien llegó a esta institución gracias a la acogida brindada por Keynes, mostró cuáles eran las fallas de este esquema, y cómo la competencia perfecta, tal como había sido concebida por Marshall, era aplicable sólo a un reducido número de situaciones. A partir de su trabajo, se originó un cuantioso debate, el cual concluyó con la incorporación de un nuevo instrumental a la caja de herramientas³ de la profesión: cada economista de allí en adelante contaría con la teoría de la competencia imperfecta.

El origen de la competencia imperfecta presentó dos ramas independientes. Por una parte, Sraffa publicó en 1925 y 1926 un trabajo de investigación que generó un extenso intercambio en el *Economic Journal*, el cual dio origen a una nueva forma de mercado con la obra de Joan Robinson de 1933. No obstante, en forma simultánea e independiente, Edward Chamberlin llegó a resultados muy similares.

³ Cabe aclarar que fue Joan Robinson quien introdujo por primera vez este término.



En el presente trabajo se pretende efectuar un análisis detallado de la crítica de Sraffa a la competencia perfecta, mostrando cuál fue su espíritu, cómo pretendió solucionar las limitaciones de esta forma de mercado y cuáles fueron las repercusiones y el impacto que tuvo su trabajo. Asimismo, se mostrará cuál fue la culminación de este proceso con la obra de Joan Robinson y el alcance de ésta, efectuando una comparación con los avances realizados por Chamberlin.

A los efectos de llevar a cabo el análisis, el presente artículo se ha dividido de la siguiente forma: en la sección II se resume brevemente la visión de Marshall de la competencia perfecta; en la sección III se analiza en detalle el planteo de Sraffa y su crítica; en la sección IV se mencionan los aspectos más sobresalientes de los desarrollos de Joan Robinson de la competencia imperfecta y finalmente en la sección V se sintetizan las principales conclusiones.

II. Marshall y la competencia perfecta

Alfred Marshall realizó un gran número de contribuciones a la teoría económica. Fue el mayor exponente de los marginalistas, y sus obras fueron de gran trascendencia y marcaron un antes y después. Su contribución a la teoría de la firma y de la demanda fue excepcional, y gran parte de su aporte al análisis económico se centró en los mercados competitivos, y en cómo se determina el precio en un análisis de equilibrio parcial, el tema central del presente trabajo.

Los mercados competitivos parten de una serie de supuestos, como oferta y demanda atomizadas, producto homogéneo, información perfecta, etc. En particular, de estos supuestos se obtiene que la curva de demanda que enfrenta cada productor es perfectamente elástica, de forma tal que precio, ingreso marginal e ingreso medio siempre coinciden. Consecuentemente, las predicciones del equilibrio son importantes, por cuanto se concluye que el límite a la producción viene dado por los costos internos de la firma. Dado que en competencia perfecta el óptimo de la producción se da cuando el precio es igual al costo marginal, se tiene que si el mismo es eventualmente creciente, entonces, al llegar al punto en el que precio sea igual a costo marginal, aumentos sucesivos de la producción generan más costos que beneficios, y por lo tanto la firma no producirá cantidades adicionales. Asimismo, en el largo plazo la firma y la industria operan su planta óptima en el óptimo, es decir se produce una situación óptima en el sentido de Pareto: los recursos se asignan eficientemente.

Las curvas de costos de las firmas, en este sistema, tienen forma de “U”. Ello se debe a la existencia de economías internas. Las economías internas surgen puesto que el incremento en la producción permite una disminución en los costos medios de producción, y se deben a la división del trabajo y mejor utilización de la maquinaria de la firma. No obstante, a partir de cierto nivel el costo medio tiende a aumentar, ya que aparecen diseconomías internas. Ellas se pueden deber a, por ejemplo, ineficiencias en la administración.

Por otra parte puede darse la existencia de economías externas a la firma, que dependen de la organización del comercio, del crecimiento de industrias subsidiarias y del progreso en general. Están asociadas, por ejemplo a la localización de la industria y a la disponibilidad de mano de obra calificada. Si las economías externas son positivas y muy



fuertes, es posible que la oferta a largo plazo de la industria tenga pendiente negativa⁴. Cabe destacar que, a diferencia de las economías internas, que dan forma de U a la función de costos (medios) de cada firma, las economías externas desplazan las funciones de costos en el plano costo-cantidad. Ello se debe a que éstas afectan a los precios de los insumos que utiliza la firma.

Una firma en particular puede presentar rendimientos crecientes o decrecientes, no obstante, si opera en condiciones de competencia perfecta, la existencia de rendimientos no constantes puede generar ciertos problemas. Este problema es bien conocido en la microeconomía actual, y el mismo Marshall (1920, 1957) estaba consciente de la existencia de algunos inconvenientes, como lo indica el siguiente pie de página del capítulo XII del libro V de sus *Principles*:

Los razonamientos abstractos acerca de los efectos de las economías que una firma obtiene de un aumento de su producción, son susceptibles de inducir a error, no solamente en los detalles, sino también en su efecto general. Esto equivale a decir que en ese caso las condiciones que determinan la oferta deberían representarse en su totalidad. Estas son a menudo viciadas por dificultades que no son aparentes y que son especialmente molestas cuando se trata de expresar las condiciones de equilibrio del comercio por medio de fórmulas matemáticas. Algunos, entre los cuales debe contarse a Cournot, tienen ante sí lo que es, en efecto, la lista de oferta de una firma individual, que demuestra que un aumento en la producción proporcionaría a ésta economías bastante grandes para disminuir sus gastos de producción, y siguen aplicando matemáticamente ese resultado, pero aparentemente, sin tener en cuenta que sus premisas llevan inevitablemente a la conclusión de que, toda firma que empiece bien, llegará a obtener el monopolio de todo el negocio de su ramo en su distrito. Otros, evitando la dureza del dilema, sostienen que no hay equilibrio alguno cuando se trata de artículos que obedecen a la ley del rendimiento creciente. Y otros, por último, han puesto en duda la validez de toda lista de oferta que represente que los precios disminuyen a medida que la cantidad producida aumenta.

El remedio para esas dificultades debe buscarse tratando cada caso concreto importante como si fuera un problema independiente a la luz de principios generales establecidos. El tratar de ensanchar las aplicaciones *directas* a de proposiciones generales con el propósito de que éstas sirvan para dar soluciones adecuadas a todas las dificultades, las haría tan engorrosas que resultarían de poca utilidad para su objeto principal, los "principios" de los economistas deben visar a proporcionar una guía segura para abordar los problemas de la vida cotidiana sin pretender substituir el estudio independiente. (Marshall, 1957, págs. 184-185)

Al respecto, cabe realizar una acotación sobre uno de los supuestos de la competencia perfecta. Al ir disminuyendo el costo medio conforme aumenta el nivel de producción, claramente nos encontramos en una situación en donde la empresa aumentaría permanentemente las unidades producidas, al ser la demanda perfectamente elástica. De perdurar esta tendencia, no hay un equilibrio o nivel de producción óptimo desde que a la firma siempre le convendría continuar aumentando la escala. Este punto es cierto y permite sostener la crítica de ausencia de equilibrio bajo economías de escala. Sin embargo, si nos

⁴ No es el objetivo de este trabajo explicar detalladamente este mecanismo. Una descripción muy ilustrativa del mismo puede verse en Fernández de Castro y Tugores (1997).



tomamos el tiempo de pensar en los supuestos sobre los que se basa la estructura de mercado llamada competencia perfecta, ésta requiere que haya múltiples firmas con muy poco poder de negociación. Luego, si una empresa crece indefinidamente convergerá a quedarse sola, pasará a abastecer a toda la demanda y por ende a convertirse en un monopolio.

Marshall argumentaba que el problema aparecía más bien debido a cuestiones matemáticas, y a la dificultad de incluir las condiciones que determinan la oferta en su totalidad. Ello estaría indicando que las economías o deseconomías pudieran aparecer, por ejemplo, si en la especificación matemática de la curva de oferta se ha omitido algún factor. Sraffa, mostró cómo este tipo de inconsistencias no es sólo una cuestión matemática, sino que es un problema más bien general, y se presenta tanto cuando hay rendimientos crecientes como decrecientes.

III. El planteo de Sraffa

Sraffa escribió dos artículos pioneros sobre el problema de los rendimientos en mercados competitivos. El primero fue publicado en 1925, y la repercusión del mismo no fue muy amplia, seguramente porque estaba escrito en italiano. En 1926 escribió otro artículo, basado en el anterior, y publicado en inglés en el *Economic Journal*; dicho trabajo inició un debate en los años posteriores que culminó con la aparición de nuevo instrumental para la economía: la teoría de la competencia imperfecta.

Cabe destacar que los artículos del 1925 y 1926 presentan algunas diferencias, como indica Dias Pereira (2021). Una cuestión está referida a la longitud, siendo el primero considerablemente más largo. Como destaca Maneschi (1986), el primer artículo se dedica fundamentalmente a explicar en detalle cada ley de rendimientos, y finaliza con numerosas conclusiones en torno a dichas leyes y a la competencia. El artículo de 1926, comienza resumiendo las conclusiones del artículo anterior, y destina una gran parte a analizar una vía alternativa a la competencia perfecta. Un análisis ambos artículos puede verse en Maneschi (1986) o en Dias Pereira (2021).

En la presente sección se resumirá, analizará y comentará el artículo de Sraffa de 1926 en detalle. El mismo está dividido esencialmente en dos partes: en la primera se explican los problemas de los rendimientos en competencia perfecta; en la segunda se propone una forma de solucionar estos problemas. Además permanentemente el autor italiano hace una comparación, que aquí nos esmeramos por resaltar y valorar, entre la escuela clásica y la neoclásica. Sraffa comienza llamando la atención de que al momento de su artículo (mediados de los años veinte del siglo pasado) la profesión económica había llegado a un acuerdo sobre que los determinantes del precio de una mercancía se resumen en la demanda y oferta colectivas. Así, señala que se habían dejado atrás las controversias sobre la teoría del valor, no tanto por consenso sino porque aquélla había perdido sentido práctico para la política y había devenido en un mero instrumento de pensamiento. En sus propias palabras “an apparatus of the mind, a technique of thinking” (Sraffa, 1926). De las dos ramas de la oferta y la demanda, Sraffa (1926) se aboca al tratamiento de la oferta y sus leyes subyacentes ya que considera que es la tiene fundamentos relativamente menos fuertes y que a continuación exponemos.

Las leyes de rendimientos

Como se ha comentado, en forma resumida, el problema esencial está relacionado



con la curva de la oferta, y en sus cimientos: las leyes de los rendimientos crecientes y decrecientes. Estas leyes fueron formuladas por economistas clásicos, pero en un paradigma completamente diferente⁵. La economía marginalista, tomó estas leyes y las adaptó al nuevo esquema; pero ese proceso de transformación de un sistema a otro no fue inmediato, y Sraffa es consciente de ello. Por esto, es necesario distinguir qué sirve y qué no, y cómo efectuar en forma adecuada la adaptación de un instrumento que una escuela utilizó para explicar un problema en un contexto determinado a otra escuela que posee un enfoque, si bien dentro de la misma profesión, radicalmente distinto. Sraffa, por lo tanto, se propone “depurar” la teoría de la oferta, marcando qué conceptos de la curva de oferta son consistentes y útiles a los fines de determinar el equilibrio competitivo de aquéllos que no lo son.

En la teoría clásica, la ley de los rendimientos decrecientes no recibió mucha atención para explicar la variación de los precios relativos *debido a que entiende que cuando aquella empieza a operar, todos los costos aumentan en una proporción similar*, y estuvo principalmente relacionada con el problema de la renta de la tierra, donde Ricardo (1993) efectuó un gran estudio. Esta ley permitía explicar, por ejemplo, por qué no es posible producir todo el trigo del mundo en una maceta: si hay un factor fijo, a medida que se le incorpora uno variable, finalmente la productividad de éste es decreciente.

Por otra parte, la existencia de los rendimientos crecientes, en la escuela clásica, de acuerdo a Sraffa, considera que se “destacó” menos porque simplemente estuvo asociada a la división del trabajo y al progreso en general, y no se creyó que fuera causada por el aumento de la escala de una firma por lo que no entraba en forma específica para determinar el nivel de producción de una firma. Esto tuvo la desagradable consecuencia de que no se estableció una relación funcional entre costos y nivel de producción, es decir, curiosamente en la economía clásica no se profundizó en la expresión analítica de la función de costos, esto es $c=f(q)$, tal cual como la conocemos hoy en día, y como se verá más adelante, la economista Joan Robinson quizá fue la primer persona en plantear en términos modernos esta relación. Aquí, también es necesario establecer un vínculo entre los principios clásicos de la división de trabajo que implican eficiencia, aumento de productividad, la renta, y las nociones, conceptos y definiciones que son propias de la vertiente neoclásica, a saber: función de producción, curvas de costos (totales, medios, marginales), pero que no formaron parte explícitamente del acervo de la escuela clásica en su versión más pura.

De esa forma, en las leyes formuladas por la así llamada escuela clásica, la idea de una relación entre costos y volumen de producción, es decir las curvas de costos, no constituía un aspecto de mayor importancia. Los desarrollos posteriores de los economistas neoclásicos unieron y generalizaron estas leyes clásicas, proporcionando de esta forma la base para la teoría de la oferta. Es así como se deriva la curva oferta, la cual actúa con la demanda, y sobre la base de la interacción de estas dos fuerzas se determina el precio. Esto constituye en alguna medida, la *teoría moderna del valor*.

Siguiendo el razonamiento, entonces, en la escuela clásica, cada ley tenía una posición específica, la primera de ellas en la esfera de la “producción” y la segunda en la de la “distribución”. Así, las leyes productivas versan sobre cuestiones naturales, físicas, tecnológicas, del estado de las artes y el conocimiento y por lo tanto tienden a perdurar en el

⁵ Nuevamente, siguiendo la definición de paradigma aportada por Kuhn.



tiempo. En cambio, las leyes distributivas dependen de las costumbres, de las leyes sancionadas por el congreso, entre otros factores de igual idiosincrasia y que son relativamente susceptibles de ser alteradas por la acción humana en un plazo menor. En la escuela neoclásica, ambas fueron fusionadas en una única ley, que Sraffa llama “ley de los rendimientos no proporcionales”, ocupando esta última ley un lugar primordial en un ámbito diferente: en la teoría del intercambio. De ésta ha surgido la ley de la oferta.

Pero efectuar esa adaptación no fue inmediato, como ya se comentó, y requirió cierta transformación. En el caso de la ley de los rendimientos decrecientes no hubo mayor inconveniente, puesto que sólo fue necesario generalizarla para cualquier factor fijo, y no sólo la tierra, como en el caso clásico. En cuanto a la ley de rendimientos crecientes, se necesitó de una transformación enorme para poder ser empleada en el nuevo marco: se restringió considerablemente el rol de la división del trabajo y se acentuó cada vez más el rol de las “economías externas”, es decir, la ventaja para oferentes individuales del crecimiento de la industria en la que participan.

Con respecto al horizonte temporal, Sraffa indica que también se incorpora en el análisis y que de esta manera en el corto plazo es más probable encontrar rendimientos decrecientes mientras que si el periodo de ajuste es más largo, los rendimientos crecientes son más probables de aparecer.

Dificultades del esquema

Como el economista de Cambridge explica, la aplicación de estas leyes al sistema marshalliano de competencia aunque es particularmente útil, no deja de presentar varios inconvenientes, puesto que, por ejemplo, el período de tiempo que se considera influye notablemente en la primera ley, y el grado de agregación de una industria juega un papel crucial en la segunda. No obstante, *el problema serio del esquema surge en establecer si las leyes expresadas de esta forma permiten formular una teoría de la oferta que sirva para determinar en forma adecuada el equilibrio competitivo de una firma que produce una mercancía en particular*. Y precisamente ello es cierto sólo en condiciones muy restrictivas.

Fundamentalmente, Sraffa trata de observar en qué condiciones la cláusula *ceteris paribus* es aplicable y en cuáles no. Esencialmente, hay situaciones en la que los efectos de, por ejemplo, un aumento de los precios se traslada a otras industrias, en cuyo caso el análisis de equilibrio parcial no es aplicable.

Si una industria está sujeta a rendimientos decrecientes debido a la existencia de algún factor inmóvil, entonces al aumentar la producción se incrementan los costos de cada firma, de forma tal que se afectan los precios de los productos y los costos de otras industrias, y puede variar la demanda para la industria en cuestión⁶, entonces la determinación del equilibrio competitivo presenta serias dificultades en un esquema de análisis parcial, puesto que debe ignorarse la existencia de interdependencia entre los diferentes mercados. Esa interdependencia se debe a que tanto las curvas de costos como las

⁶ Al respecto, cabe aclarar que este efecto sobre la demanda de la industria que se está analizando Sraffa lo justifica argumentando que en industrias similares, los productos son altamente sustitutos, y a la vez, las diversas industrias emplean varios factores que son comunes, por cuanto producen bienes similares. Por ejemplo, el sector productor de trigo y maíz pueden considerarse sustitutos próximos, y ambos utilizan el mismo tipo de mano de obra, tractores, etc.



de demanda de cada firma en particular son dependientes de las cantidades producidas por firmas de otras industrias.

Sólo en aquellos casos en los que **la producción de una mercancía individual utiliza todo el factor escaso**⁷, de tal forma que su costo no afecta la demanda de la industria que se está estudiando vía los efectos sobre la producción y los costos de otras industrias, se puede permitir la existencia de rendimientos decrecientes, como se muestra en la siguiente cita textual:

The imposing structure of diminishing returns is available only for the study of that minute class of commodities in the production of which the whole of a factor of production is employed. (Sraffa, 1926, pág. 539)

En la figura 1 (a) puede observarse lo expuesto por Sraffa. Partiendo de la situación inicial en trazo continuo, si se incrementa la producción del bien en cuestión, y las curvas de oferta (costo marginal) y demanda son interdependientes, entonces, la variación en la cantidad producida afecta los precios de los bienes que fabrican otras industrias, y el costo de los insumos. De esta forma, tanto la curva de costos como la de precios se desplazan y para determinar el equilibrio es necesario ver cómo ocurre esa interacción con las demás industrias, por lo que el análisis de equilibrio parcial no puede aplicarse. Una situación hipotética se muestra con las curvas de trazo discontinuo, que reflejan el hecho de que tanto la propia demanda como la curva de costos pueden cambiar debido a que varían los precios de los insumos o de los bienes sustitutos fabricados por otras industrias. Cabe destacar que este análisis se efectuó considerando un período de corto plazo, es decir, con algún factor fijo.

No obstante, resultados similares se obtienen en el largo plazo (caso no mencionado explícitamente por Sraffa). Si todos los factores son variables, y los rendimientos son decrecientes en el largo plazo, entonces las curvas de costos son crecientes, y el costo medio siempre está por debajo del costo marginal. En este caso tampoco es posible determinar un equilibrio. Dado que la condición de maximización de beneficios implica que el precio es igual al costo marginal, en un punto como el F de la figura 1 (b) la firma en cuestión tendría beneficios supernormales, al ser el precio mayor al costo medio, por lo que nuevas firmas entran al mercado. Este proceso continúa hasta que el precio se iguale al costo medio. Pero ello genera una indeterminación, por cuanto el proceso llega a un límite, en el cual existe un número infinitamente grande de empresas que producen una cantidad ínfima del bien.

⁷ Sraffa menciona otros casos en lo que esto puede ocurrir, pero los considera poco importantes. Por ejemplo, si el período de tiempo es muy largo, la oferta del factor puede volverse perfectamente elástica, y el efecto en cadena sobre las otras industrias no ocurre. Lo mismo sucede si la industria en cuestión utiliza sólo una proporción muy pequeña del factor cuya oferta no es perfectamente elástica, de tal forma que la mayor utilización del mismo no produzca cambios significativos en su precio.



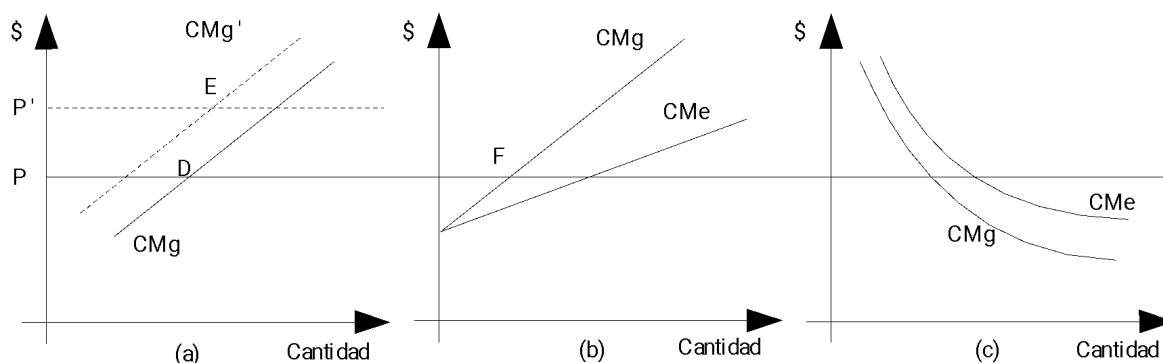


Figura 1. Rendimientos crecientes y decrecientes.

Respecto a los rendimientos crecientes, éstos pueden provenir tanto de economías externas a la firma (y a la industria) como internas. La existencia indefinida de economías internas no es compatible con la idea de competencia perfecta, puesto que si éstas se prolongan continuamente, la industria se convertiría en un monopolio ya que los costos medios son siempre decrecientes, por lo que la firma puede expandirse de forma indefinida, y finalmente destruir la competencia. Ello se observa con claridad en la parte (c) de la figura 1, la cual es aplicable tanto en el corto como en el largo plazo. En el caso de rendimientos crecientes, los costos medios serán siempre mayores a los marginales, por lo tanto la igualación del precio con el costo marginal implica minimizar beneficios. Dado que el costo medio es siempre decreciente, a la firma le convendrá expandir indefinidamente su producción, llegando a acaparar todo el mercado, y por ende se convertirá en un monopolio. Por ello las economías internas indefinidas son incompatibles con la competencia perfecta.

En cuanto a las economías externas, se deben al progreso general del ambiente industrial, y por lo tanto, abarcan, en general, a “grupos de industrias”, y no se restringen a una industria en particular, como muestra el siguiente fragmento de Marshall, citado por Sraffa.

As Marshall has said in the work in which he has intended to approach most closely the actual conditions of industry, “the economics of production on a large scale can seldom be allocated exactly to any one industry: they are in great measure attached to groups, often large groups, of correlated industries”. (Sraffa, 1926, pág. 540)

Por ello deben ignorarse, puesto que no permiten determinar el equilibrio de cada industria, ya que al referirse al conjunto de la economía y no a un sector específico, la cláusula *ceteris paribus* no resulta aplicable. Sólo si **las economías externas a las firmas son internas a la industria**, de tal forma que todas las empresas de la industria operan en las mismas condiciones de costos, y resto de la economía no se ve afectada (caso que Sraffa destaca como menos habitual), la competencia perfecta es compatible con rendimientos crecientes. En el caso de presencia de economías externas, el efecto gráfico que se observa es un desplazamiento de las curvas de costos de cada firma individual, ya que, por ejemplo, los precios de los insumos que cada firma individual utiliza varían al cambiar la producción total de la industria.

The only economies which could be taken into consideration would be such as occupy an intermediate position between these two

extremes; but it is just in the middle that nothing, or almost nothing, is to be found. Those economies which are external from the point of view of the individual firm, but internal as regards the industry in its aggregate, constitute precisely the class which is most seldom to be met with. (Sraffa, 1926, pág. 540)

Por lo tanto, las condiciones de oferta en las que se puede aplicar la competencia perfecta se limitan a aquellos casos en donde los rendimientos son constantes, puesto que la posibilidad de rendimientos crecientes y decrecientes se ha limitado considerablemente⁸. Tanto los problemas de rendimientos crecientes como decrecientes, si bien por causas totalmente diferentes, tienen un efecto nocivo para el análisis de la competencia perfecta.

Cabe efectuar una aclaración final. Sraffa, descarta tantos los rendimientos crecientes como decrecientes, aunque sin detenerse en consideraciones del plazo. Sin embargo en cuanto a los rendimientos decrecientes asume algún factor inmóvil, por lo que en la terminología moderna se refiere al corto plazo. Sraffa no indaga qué sucede en el corto plazo si se suponen rendimientos constantes. Pero al detenerse a pensar en ello, se llega a la conclusión de que, en este caso, la productividad marginal del factor variable debe ser también constante, independientemente del nivel de producción y de la intensidad de uso del factor fijo. Lo cual constituye una restricción muy severa. Asimismo, aún con rendimientos constantes en el corto plazo, se tiene que al haber algún factor fijo un aumento de la producción necesita el uso adicional de factores variables que, de no tener una oferta perfectamente elástica implicarán un efecto en cadena como en el caso de los rendimientos decrecientes. Por ello, los rendimientos constantes en el corto plazo presentan también serias limitaciones del mismo índole que los rendimientos decrecientes, y quizá es por ello que en la microeconomía moderna se aceptan las curvas de oferta de corto plazo con costos constantes o crecientes.

En relación a los rendimientos crecientes, tanto en el corto como en el largo plazo se presentan efectos nocivos para la competencia, por cuanto siempre es conveniente para la firma incrementar la producción. Asimismo, como se ha mencionado, en el largo plazo los rendimientos tampoco pueden ser decrecientes, por lo que inevitablemente en tal horizonte temporal los rendimientos deben ser constantes. Este hecho está completamente incorporado en la microeconomía moderna.

Alternativa propuesta por Sraffa

De acuerdo a lo expresado anteriormente por el economista oriundo de la península itálica, un mercado perfectamente competitivo está restringido en la mayoría de los casos sólo a aquellas situaciones con rendimientos constantes, por cuanto los rendimientos crecientes destruyen la competencia, mientras que los rendimientos decrecientes no permiten la determinación del equilibrio.

Sraffa caracterizó una serie de hechos estilizados que se presentan en la realidad, esbozando de esta forma un camino para estudiar las situaciones no competitivas. Mostró cuáles eran los supuestos inadecuados en la forma competitiva y cómo subsanarlos a los

⁸ En este punto Sraffa hace una reconciliación con la escuela clásica, puesto que, si en la competencia perfecta es válido sólo estar en presencia de rendimientos constantes, ello estaría indicando que, finalmente, la tecnología es la que determina el costo de producción, y la demanda determina la cantidad a producir, lo cual, esencialmente, no difiere del esquema clásico en el cual la teoría del valor sólo dependía del costo de producción.



fines de determinar el equilibrio en casos no competitivos.

Para proponer una forma alternativa que refleje mejor la realidad, es necesario observarla, y ver en qué punto la teoría y la realidad difieren. En ello, dos puntos adquieren gran importancia:

1. La existencia de cierto poder monopolístico de cada firma, lo que se traduce en una curva de demanda con pendiente negativa.
2. El hecho de que el límite impuesto por los costos internos de la firma no es un problema en la práctica para la expansión de la producción:

Business men, who regard themselves as being subject to competitive conditions, would consider absurd the assertion that the limit to their production is to be found in the internal conditions of production in their firm, which do not permit of the production of a greater quantity without an increase in cost. The chief obstacle against which they have to contend when they want gradually to increase their production does not lie in the cost of production--which, indeed, generally favours them in that direction--but in the difficulty of selling the larger quantity of goods without reducing the price, or without having to face increased marketing expenses. (Sraffa, pág. 543)

A los fines de incorporar estos hechos en el estudio del equilibrio, Sraffa propuso dos vías: la competencia imperfecta (partiendo del análisis del monopolio), o la utilización de un sistema de ecuaciones simultáneas para determinar los efectos sobre otras industrias, en un marco de equilibrio general:

When we proceed to a further approximation, while keeping to the path of free competition, the complications do not arise gradually, as would be convenient; they present themselves simultaneously as a whole. If diminishing returns arising from a "constant factor" are taken into consideration, it becomes necessary to extend the field of investigation so as to examine the conditions of simultaneous equilibrium in numerous industries: a well-known conception, whose complexity, however, prevents it from bearing fruit, at least in the present state of our knowledge, which does not permit of even much simpler schemata being applied to the study of real conditions. If we pass to external economics, we find ourselves confronted by the same obstacle, and there is also the impossibility of confining within statical conditions the circumstances from which they originate. (Sraffa, 1926, pág. 541)

En el artículo de 1926 se inclina por la primera vía, puesto que la segunda la considera difícil de implementar con el conocimiento que se dispone, aunque como destaca Panico (1991), posteriormente opta por esta otra alternativa. La propuesta consiste, entonces, en tratar de explicar cómo se determina el equilibrio de la firma en un mercado en donde la tiene cierto poder de fijación del precio, es decir, existen ciertas condiciones monopolísticas, y aceptando que el equilibrio de la industria puede admitir diversos precios, en lugar de tratar de explicar el equilibrio de la industria mediante una firma representativa, que enfrenta una demanda perfectamente elástica, y donde el precio de mercado es único.

Entre las dos formas extremas de competencia perfecta y monopolio existe una situación intermedia que se aproxima más a una u otra según sus características. Ese punto medio, de competencia imperfecta, presenta características combinadas de ambas formas.



Existen numerosas firmas, por lo que esa situación puede crear una ilusión de competencia. No obstante, cada firma enfrenta una demanda con pendiente negativa. En estas condiciones el mercado se fracciona en distintos mercados particulares o submercados, por lo que esta situación se parece más a un monopolio. Cada firma tiene una posición monopólica en su propio mercado, la cual depende de la elasticidad de la demanda por el bien monopolizado. La existencia de estos submercados se debe a diversas circunstancias, a saber: costumbre, trato personal, calidad del producto, localización, prestigio de la marca, posibilidad de obtener crédito, particularidades del diseño del producto, etc.

Los submercados dan la posibilidad de que cada firma pueda incurrir en gastos para obtener submercados abastecidos por otras firmas, mediante gastos de publicidad, por ejemplo. En un mundo competitivo ello no tiene cabida, puesto que al existir una perfecta homogeneidad entre los productos, quien desea consumir un bien o servicio es indiferente entre el producto ofrecido por una firma y la otra, por lo que ante una variación mínima del precio, escoge el más barato. Pero la situación es diferente al monopolio puesto que existen muchos competidores⁹ que pueden “tratar de captar” el submercado de una firma en particular, acotando de esta forma el poder de mercado.

El precio al que el productor va a vender se determina mediante el proceso de maximización de beneficio. Partiendo de una situación en la que una firma individual no está maximizando beneficios, la misma puede optar por aumentar o disminuir el precio de venta de su producto.

Si incrementa el precio de su producto, el efecto de esta acción se traslada al mercado, modificándose las diversas demandas por otros bienes que son sustitutos. Como cada consumidor, al ver que los productos sustitutos tienen un mayor precio, se encuentra inclinado a pagar más por su vendedor preferido. Es decir, se está incorporando el hecho de que las funciones de demanda son interdependientes, por lo que la variación del precio de un bien sustituto desplaza la curva de demanda de otros bienes. Por ende, antes de que el efecto final del primer aumento de los precios haya tenido efecto, a cada productor le conviene seguir incrementando el precio de su producto, puesto que la demanda a la que se enfrenta no es estática, sino que ha variado al haber cambiado el precio de los productos sustitutos. Pero el proceso tiene un límite, ya que, al aumentar los precios, los individuos o bien se cambian de productor, o bien se alejan del mercado en cuestión. Y este último punto es el freno a aumentos sucesivos en los precios.

La otra alternativa es una baja en los precios. Si bien teóricamente es factible, puesto que para algún empresario las condiciones imperantes pueden hacer que la maximización de beneficios implique menores precios finales. No obstante, es más difícil que suceda en la práctica, por cuanto en una industria madura, con un número estable de firmas que la componen, una disminución en los precios de un productor puede tener diversos efectos, como miedo a que se arruine el mercado, que los otros productores tomen acciones defensivas, etc. Finalmente, Sraffa señala que en general el equilibrio puede determinarse, en especial si la elasticidad de la demanda es elevada y el número de firmas es grande. No obstante, los precios que fije cada firma pueden no ser idénticos, salvo que la organización de cada firma y los submercados de cada empresa tengan características muy similares.

⁹ Cabe aclarar que estos competidores no lo son en el sentido marshalliano, puesto que adicionalmente al precio compiten por calidad, prestigio, etc.



Algunos comentarios sobre el artículo de Sraffa

Los puntos planteados por Sraffa son muy interesantes, puesto que destacó las condiciones bajo las cuales el modelo de competencia perfecta resulta aplicable. Hoy en día muchas de las cuestiones mencionadas por Sraffa ya están incorporadas en la teoría de la competencia perfecta, por cuanto sabemos que los rendimientos a escala no pueden ser crecientes ni decrecientes y sólo pueden ser constantes en el largo plazo. Asimismo, cuando se mencionan las economías externas, siempre se aclara que son internas a la industria pero externas a la firma.

No obstante ello, la crítica de Sraffa en cuanto a la poca aplicabilidad práctica de la teoría de la competencia perfecta no es muy fuerte en muchos estudios actuales, ya que si bien las condiciones empíricas en las que se verifican los supuestos que permiten estudiar fenómenos de carácter puramente competitivo son pocas, en numerosos modelos, no obstante, el supuesto de competencia perfecta sigue siendo dominante.

En relación a la competencia perfecta, Sraffa cuestionó a quienes defendían dicho modelo considerando que no daban importancia a las anomalías, en el sentido de Kuhn, que presentaba tal sistema, tratándolas como meras fricciones, a las que no prestaban la debida atención. Por el lado del monopolio también mencionó algunas limitaciones, particularmente las referidas a la elasticidad demanda que enfrenta la empresa.

Por otra parte, poco tiempo después de haber escrito el artículo, diversos estudios destacan que Sraffa se desencantó de la idea de la competencia imperfecta:

There is compelling circumstantial evidence that by 1930 Sraffa had lost whatever enthusiasm he might originally have had for monopoly theory as a foundation for the analysis of normal value. Sraffa did not make a single reference to the theory of monopoly in his subsequent published work. [...] And his silence on what appears to have been intended as a direct challenge to a central element of the 1926 paper strongly suggests that his attachment to the monopoly argument had withered. (Mongioli, 1996, págs. 214-215)

Dias Pereira (2021) también destaca que luego de este trabajo prácticamente no escribió más sobre el tema. No obstante, su artículo generó un gran debate académico que se tradujo en numerosos estudios de diferentes personas entre los años 1926 y 1933 en torno a las cuestiones de costos, precios y producción que desembocó finalmente con la formulación, en forma casi simultánea por parte de Joan Robinson y Edward Chamberlin de un nuevo instrumental para la economía: la teoría de la competencia imperfecta.

Asimismo, el trabajo de Sraffa generó debates tanto en su contemporaneidad, como en los años que siguieron a su publicación. En particular, cabe destacar las críticas que Samuelson ha realizado al enfoque de Sraffa, y que pueden verse en Panico (1991) y Samuelson (1991). Éste señala que su trabajo abrió un camino hacia una vuelta a la economía clásica, excluyendo el rol de la demanda, y que ello generó una “desviación” del pensamiento de toda una generación de economistas, hasta que el rol de la demanda en la determinación del precio competitivo le fue devuelto nuevamente. Panico (1991) resume con claridad ciertos aspectos planteados por Samuelson:

In 1967 Samuelson gave an overall evaluation of the ‘cost controversy’ initiated by Clapham in 1922, judging it a ‘a sterile debate’ (Samuelson, 1967, p. 106) which failed to realise that ‘a



proper understanding of general equilibrium [is necessary] ... to attain ... and understanding of partial equilibrium.

... His [Sraffa's] work too failed 'to realize that the Walrasian model would supply many of the deficiencies of Marshallian partial equilibrium' (Samuelson, 1967, p. 116). These deficiencies 'do not themselves create a need for monopolistic competition theory' (Samuelson, 1967, p.116). They plead for abandoning Marshall's approach in favour of a simultaneous determination of all prices, which shows the proper role of demand and the validity of rising supply case 'that Sraffa needlessly plays down' (Samuelson, 1967, p. 115). (Panico, 1991, pág. 558)¹⁰

Samuelson (1991), asimismo, acepta que la existencia de rendimientos crecientes es nociva para la competencia, no obstante, considera que es un error fatal el tratamiento de Sraffa de los rendimientos decrecientes. Y esta tesis atrajo, en aquel momento, un interés desproporcionadamente alto. Panico (1991) destaca que las alegaciones de Samuelson (1991) son equivocadas puesto que, por un lado puso en descubierto las deficiencias del sistema marshalliano, en sus dos artículos de 1925 y 1926, y además, propuso dos vías alternativas para solucionar dichos problemas: una en términos del equilibrio parcial, a través de la competencia imperfecta, y la otra a través del equilibrio general. En ese sentido, Panico (1991) argumenta que las contribuciones de Sraffa al debate fueron importantes, a diferencia de lo que sostiene Samuelson, aunque sí comparte con él los aspectos referidos a los límites del debate. Samuelson (1991), por otra parte, replica a Panico, centrándose, esencialmente, en que sus críticas se deben a que Sraffa se basaba sólo en los costos y excluía las preferencias como determinante de los precios competitivos.

IV. Joan Robinson y la competencia imperfecta

En esta sección se presentarán fundamentalmente los aportes de Joan Robinson, aunque también se efectuarán algunos comentarios en torno a las contribuciones de Edward Chamberlin. Al respecto, es menester efectuar una aclaración terminológica. Para designar esta forma de mercado no competitivo, el término *competencia imperfecta* fue utilizado por Joan Robinson, mientras que el término *competencia monopolística* lo utilizó Edward Chamberlin.

Luego de un extenso debate, y de que numerosas cuestiones en torno a la función de costos y a la oferta se aclarasen, el camino estaba abierto hacia una *teoría de la competencia imperfecta*. En 1933, Joan Robinson publica el libro "Economía de la competencia imperfecta", en donde desarrolló una teoría muy general que sentó las bases para la teoría moderna de la firma, la cual en mayor o menor medida constituye la microeconomía como se la estudia en la actualidad.

La primera edición del libro de Joan Robinson se publicó en 1933. En su prólogo, fechado en octubre de 1932, la mencionada economista expresa que basó su trabajo en el artículo de Sraffa:

El artículo de Sraffa debe considerarse como la fuente de la que fluye mi libro, pues el objetivo fundamental de este libro es desarrollar su

¹⁰ Esta cita fue extraída de Panico (1991), quien cita a un artículo de Samuelson de 1967: "The monopolistic competition revolution", en *Monopolistic Theory: Studies in Impact – Essays in Honor of E. H. Chamberlin* (ed. R. E. Kuenne), Wiley and Sons, New York.



fecunda sugerencia de que la teoría del valor debe tratarse en términos del análisis del monopolio. (Robinson, 1973, pág. 19)

Como se vio anteriormente, el artículo de Sraffa, si bien no constituye enteramente una teoría de la competencia imperfecta, esbozó una serie de puntos y características que deben tenerse en cuenta para el estudio de estos mercados, y Robinson (1973), finalmente, elaboró una teoría en base a lo establecido por Sraffa (1926). No obstante, se ha sostenido que, si bien la economista británica estuvo motivada por el artículo de Sraffa, sus desarrollos no siguieron la línea planteada por este autor, puesto que el primero se mostraba más bien inclinado a abandonar el razonamiento marshalliano, mientras que la segunda lo profundizó.

En relación al análisis de Robinson (1973), cabe destacar que es muy metódico, ya que antes de efectuar un análisis plantea con mucho cuidado las hipótesis y los supuestos de partida, y el desarrollo se realiza cuidadosamente de tal forma de no cometer falacias al efectuar los razonamientos, y que las conclusiones efectivamente se deriven de los supuestos establecidos. En ese sentido, es una pionera en cuanto a este tipo de análisis, y en ello difiere de Marshall, quien trataba de que su trabajo estuviera al alcance de todo el público, y no restringido al ambiente académico.

El enfoque teórico de Marshall (1920) no daba lugar para analizar el comportamiento de diversas firmas en una industria cuando éstas no son precio-aceptante, por lo que quedaba un vacío teórico muy importante que la teoría de la competencia imperfecta permitió llenar. Robinson (1973) en su obra mostró que, cuando las firmas maximizan beneficios con una demanda decreciente, la condición de maximización implica que el *ingreso marginal debe ser igual al costo marginal*. Pero en este caso, el ingreso marginal es menor que el precio (a diferencia de la competencia perfecta, donde ambos coinciden), por lo que ello permite explicar una situación en la cual las firmas no operan sus plantas a la máxima capacidad, y aún así maximizan beneficios. Esto tuvo importantes repercusiones, puesto que ya no se cumplía que el equilibrio determinado así fuera óptimo en el sentido de Pareto: los recursos escasos, en este caso, no se asignaban en forma eficiente, a diferencia del caso marshalliano de competencia perfecta.

En el modelo de Robinson (1973), el equilibrio de largo plazo difiere en la competencia imperfecta de la competencia perfecta en numerosos aspectos:

1. El costo marginal es menor al precio en el equilibrio.
2. La empresa siempre opera en el tramo de costos decrecientes cuando la firma y la industria están en equilibrio.
3. El productor tiene más de un conjunto de curvas de costos y demanda para elegir su cantidad a producir.
4. El mecanismo para llegar al equilibrio es mucho más complejo, puesto que la variación en el número de firmas altera no sólo la elasticidad de la demanda para cada firma sino también el precio de mercado.

De los primeros dos puntos se concluye que la asignación de recursos no necesariamente es óptima (ya que para ello, el costo marginal debe ser igual al precio). Y como los productos no son totalmente homogéneos, el precio que cobra cada productor no necesariamente es igual al de otra firma, por lo que puede existir una multiplicidad de



precios de equilibrio de cada firma.

Como destaca Robinson, uno de los resultados que implica la competencia perfecta es que las plantas debían funcionar siempre al tope. La competencia imperfecta permitió explicar el hecho de que casi todas las plantas funcionasen por debajo de su capacidad máxima en el mundo real.

Muchas otras cuestiones fueron tratadas en el libro de Robinson. Entre ellas se destaca un gran aporte a la teoría de la discriminación de los precios bajo condiciones monopólicas.

Esta nueva teoría de la competencia imperfecta tenía varias ventajas, por cuanto por un lado, no descartaba las teorías anteriores, ya que la competencia perfecta y el monopolio se los incluía como casos extremos, y permitía incorporar, con un análisis marginalista y sin pérdida de rigor, un mayor realismo al análisis de equilibrio parcial.

Cabe destacar que tanto el artículo de Sraffa, como la obra de Robinson, parecen dirigidas a explicar el comportamiento de las “grandes industrias”. En ese sentido, el análisis de Robinson ha sido limitado por cuanto, como ella misma indica, no incluyó los comportamientos estratégicos ni el análisis del oligopolio. Es por ello, quizá, que el análisis de la competencia imperfecta haya sufrido una desviación, ya que en la microeconomía moderna se lo emplea, fundamentalmente para el estudio de unidades productoras de menor tamaño (es decir, mercados más parecidos a los competitivos) y para los modelos de localización; mientras que el estudio de las grandes firmas y los mercados con pocos oferentes ha constituido una rama de la teoría de los juegos y del oligopolio.

Los aportes “olvidados” de Robinson

La segunda edición del libro de Robinson presenta en el prefacio, una serie de cuestiones muy interesantes en cuanto al impacto de su obra, y el mensaje que ella intentó transmitir. En particular lamenta que lo que quería expresar como cuestión central, a saber que los salarios no son normalmente iguales al valor del producto marginal, no fue tenido en cuenta por sus colegas:

Finalmente, y lo que para mí era el punto esencial, conseguí demostrar dentro de la estructura de la teoría ortodoxa que no es cierto que los salarios sean normalmente iguales al valor del producto marginal del trabajo.

Pero todo esto no tuvo ninguna repercusión. La competencia perfecta, la ley de la oferta y la demanda, la soberanía del consumidor y los productos marginales siguen siendo los reyes de la enseñanza ortodoxa. Esperemos que, después de cuarenta años, una nueva generación de estudiantes encuentre en este libro lo que yo quise decir. (Robinson, 1973, pág. 19)

A continuación se exponen los principios de la autora en cuanto al funcionamiento de los mercados de factores. Aquí la arista está puesta en la firma como demandante de factores, particularmente de mano de obra. La explotación en este mercado a la que se refería Robinson podía ser de dos tipos, a saber: **monopólica y monopsónica**. La primera surge cuando la curva de demanda de un producto no es perfectamente elástica, de tal forma que el proceso de maximización implica que el salario sea igual al valor del producto marginal, pero en el caso de demanda con pendiente negativa, se igualará el salario con la



productividad marginal por el ingreso marginal¹¹ (y no por el precio del bien, como en competencia perfecta). Dado que el ingreso marginal es siempre menor que el precio, el salario será menor.

La explotación monopsonista, por otra parte, surge cuando la curva de oferta del factor no es perfectamente elástica para la firma individual que demanda mano de obra. En este caso las condiciones de optimización implican que el valor del producto marginal (demanda del factor) debe ser igual al costo marginal (de ofrecimiento del factor). Dado que en competencia imperfecta el costo marginal es mayor que el costo medio, y el factor es retribuido sobre el costo medio, existe una diferencia, la cual constituye la explotación. Cabe destacar que el factor recibe lo que está dispuesto a aceptar para emplearse, no obstante la explotación se refiere al hecho de que el factor recibe menos de lo que produce marginalmente.

En breves palabras, la explotación monopólica procede del poder que detenta la firma en el mercado del bien final, mientras que la explotación monopsonista surge del poder que tiene en el mercado del factor. Ambas representan que el factor productivo, cual puede ser la mano de obra recibe una remuneración que es inferior a su rendimiento. Esta importante conclusión, y que tiene tantas repercusiones en el mundo laboral y en materia de políticas públicas fue desarrollada por esta autora.

En la figura 2 se puede ver gráficamente ambas explotaciones. Se observa que en este mercado del trabajo existen ambos tipos de explotación según la definición de Robinson. La cantidad del factor empleado, en este caso trabajo, se está en contratar N_e , puesto que allí se cumple con la condición de maximización: ingreso marginal igual a costo marginal. Se supone que el salario es W_e .

En relación a la demanda del factor, se puede observar que el valor de la productividad marginal es mayor que la productividad marginal del trabajo multiplicada por el ingreso marginal. Ello surge puesto que al tratarse de un monopolista en su mercado, para la firma que contrata se observa que el precio es mayor al ingreso marginal para cualquier cantidad que produzca. Por lo tanto el salario es remunerado en una cantidad menor al valor de su productividad marginal por un monto AB, el cual constituye la explotación monopólica del trabajo. En cuanto a la explotación monopsonista, se tiene que, al tratarse de un empleador importante enfrenta costos crecientes del factor. Por lo tanto, el costo marginal es siempre mayor al costo medio. La diferencia entre ambos constituye la explotación monopsonista, dada por el segmento BC. Es decir, toda la explotación (AC) que surge como consecuencia de las imperfecciones y que redundan en que el trabajo sea remunerado por debajo de su rendimiento, se descompone en dos fuentes que vienen representadas por los segmentos AB y BC.

¹¹ Es decir, que el salario se iguala con el ingreso del producto marginal del trabajo en la terminología actual.



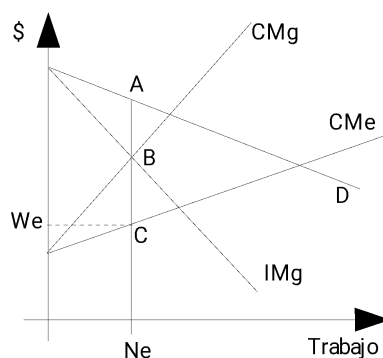


Figura 2. La explotación monopólica y monopsónica.

Además de la cuestión de la explotación, ignorada por el *mainstream*, Robinson destaca otras conclusiones que ella consideraba importantes, y en cierta forma también soslayadas, por ejemplo, el rol de la política de precios. Puesto que en muchas industrias, el precio es fijado en forma estable por la oferta, las fluctuaciones de la demanda no se traducen en fluctuaciones en el precio, sino en los beneficios. Las repercusiones que esto genera en las firmas, en los beneficios y en la industria no han sido estudiadas con gran detalle ni constituyen un tema central en la microeconomía.

Avances al otro lado del Atlántico

Un aspecto muy interesante de los desarrollos de la teoría de la competencia imperfecta fue que tuvo lugar simultáneamente y en forma independiente en dos lugares: en Cambridge de Inglaterra, por Robinson y de Massachussets, por Chamberlin. Ambas obras se refieren esencialmente a la misma teoría, aunque con matices en la presentación.

El trabajo de Chamberlin le dio énfasis al carácter heterogéneo de los productos, y marcó que esa diferenciación podía ser objetiva o subjetiva, es decir, lo que importa es si la demanda considera que dos productos son iguales o no. Y con ello, abrió un rol muy importante para la publicidad, la cual no tenía cabida en un sistema de competencia perfecta. En el modelo de Chamberlin, el rol de la publicidad sirve para diferenciar el producto, persuadiendo de esta forma su adquisición. La diferenciación puede deberse a diversas causas: marca, prestigio, calidad, reputación, forma de comercialización, otorgamiento de créditos y facilidades para las compras, etc.

Su desarrollo, al igual que el de Robinson, pasó a centrarse en el equilibrio desde el punto de vista de la firma. Chamberlin utilizó el concepto de “grupo”, en lugar de industria para indicar firmas que producen bienes similares. Pero para poder efectuar la agregación, es necesario que las firmas que componen el grupo sean idénticas, pues en caso contrario no se puede determinar con precisión una curva de oferta. Al respecto, cabe destacar que Robinson, en cambio, continuó empleando el concepto de industria, pero para referirse a firmas que producen mercancías que son sustitutas próximas.

Para determinar el equilibrio, Chamberlin describió a la firma como si se enfrentase con dos curvas de demanda (ambas con pendiente negativa), pero comportándose como si una sola fuera relevante. La firma tiene una demanda percibida más elástica que su demanda real (prorrataada por su participación en el mercado) puesto que puede “quitarle” clientela a otras firmas bajando el precio. Como existen muchas firmas, cada una supone que su acción



no afecta a las otras, y al tener la demanda percibida pendiente negativa, la empresa tiene cierto poder monopolístico. Como cada firma cree que puede bajar sus precios, sin que la otra se entere, se desata un proceso en el cual se llega a un equilibrio donde la curva de costos medios es tangente a la demanda, y los beneficios son normales. La situación resultante no es óptima, por cuanto en el equilibrio existe un exceso de capacidad.

Desde que se realizaron ambos trabajos, se los ha tratado de diferenciar. Chamberlin dedicó una gran parte de su actividad académica y de su vida a la profundización y divulgación de sus ideas, e incluso él mismo trató de diferenciar sus desarrollos de los de Robinson, como lo ilustra el siguiente fragmento de 1950:

It is worth noting that the terms “product” and “market” are used consistently in *Monopolistic Competition*, not in their usual broad sense, but with reference only to the individual firm. There are no “commodities”, such as shoes, sheets, or shaving brushes, but only groupings of individual products. The term “industry” was carefully avoided, and does not appear at all (except where its limitations are being pointed out). By contrast, *Imperfect Competition* followed the tradition of competitive theory, not only in identifying a “commodity” (albeit elastically defined) with an “industry”, but in expressly assuming such a “commodity” to be homogeneous. Such a theory involves no break whatever with the competitive tradition. The very terminology of “imperfect competition” is heavy with implications that the objective is to move towards “perfection”. (Chamberlin, 1950, pág. 87)

Dean (1978) destaca que, si bien luego de la publicación de ambos libros se trató de diferenciar lo que había dicho cada persona, lo más destacable de esta revolución fue la similitud, la simultaneidad y la independencia de los desarrollos.

Cabe aclarar que esta forma intermedia de mercado no ha escapado a diversas críticas. En primer lugar, se menciona como una debilidad el hecho de que la demanda no es observable, a diferencia de la competencia perfecta, en donde el único dato necesario es el precio. También ha sido muy cuestionado el equilibrio de la firma en relación a la variable “calidad”, que requiere un tratamiento especial, distinto del referido a la relación entre precio y cantidad. ¿Cómo se mide la preferencia por la calidad? Es un aspecto muy complicado de modelar y medir, y que necesita tener en cuenta un sinnúmero de factores. Finalmente, el equilibrio del grupo también ha sido criticado puesto que es válido sólo en condiciones muy restrictivas, a saber: que todas las firmas que lo forman sean idénticas.

El análisis de la distribución en un “mundo de monopolios”¹²

Para finalizar con el desarrollo de la competencia imperfecta, se presentan algunas consecuencias sobre los aspectos distributivos y de asignación de los recursos en un mundo en el que todas las mercancías se producen en condiciones monopolísticas, realizado por Robinson en el capítulo “Un mundo de monopolios” de su libro.

El análisis que efectúa parte de una serie de supuestos (competitivos) y se procede a determinar qué sucede cuando se llega a un monopolio, para así esbozar una teoría de la distribución en condiciones de monopolio. Se tiene que, en general, un monopolio con relación a una situación competitiva tiene desventajas tanto en la distribución de los recursos

¹² Robinson refiere que la realidad se aproxima más bien “hacia un mundo de monopolios”, tratando de reflejar que la situación habitual es ésta y no la de competencia perfecta.



entre los distintos usos como en la distribución de la riqueza entre individuos. No obstante, cuando se parte de una situación de competencia imperfecta hacia un monopolio, los resultados son diferentes como se verá a continuación.

En primer lugar, partiendo de una situación competitiva, con relación a la distribución de la renta, una de las primeras conclusiones a la que llega Robinson es que el paso de una situación competitiva a una de monopolio, existe una tendencia a la explotación.

... La persistencia de la competencia imperfecta en el mundo real entraña una tendencia a la explotación, y que esta tendencia se ve enormemente reforzada por la creación de grandes corporaciones que absorben en su seno un gran número de empresas que antes competían entre sí. Como hemos visto, el grado de explotación debido a la competencia imperfecta puede ser grande. Con una elasticidad igual 2 –valor bastante grande–, los factores reciben únicamente la mitad del salario real propio de la competencia perfecta. (Robinson, 1973, pág. 370)

Supongamos que se pasa de una industria con “n” ramas equivalentes, es decir con iguales características de la demanda y la oferta para todas, y que producen “n” bienes sustitutos cercanos pero imperfectos, a un monopolio. Si en ambos casos se está en condiciones de pleno empleo la renta no variará de una situación a otra, pero la distribución de la misma sí, ya que la firma monopolista vende hasta igualar el ingreso marginal (y no precio) con el costo marginal, al ser la demanda que enfrenta descendente. Ello conduce a que la retribución de los factores de la producción no sea igual al valor de su producto marginal físico, sino menor (situación de explotación monopolística). El grado de explotación dependerá de la elasticidad de la demanda; mientras mayor sea ésta, más cerca se estará de la competencia y menor será la explotación. Se llegaría a una situación de equilibrio, con beneficios normales para los monopolistas y los salarios no podrían aumentar sin generar desempleo; no obstante, el trabajo está siendo explotado.

No existiría ninguna señal de alarma capaz de indicarnos que algo iba mal. Sin embargo, todos los factores de producción se encontrarían explotados y los monopolistas se guardarían tranquilamente el botín. (Robinson, 1973, pág. 369)

Además, mientras más grande la unidad que emplea el factor, mayor es de esperar que sea el grado de su explotación. De esta forma, se aprecia que Robinson pareciera tener sus objeciones sobre las consecuencias microeconómicas de las grandes firmas.

En segundo lugar, cuando se supone que la oferta de factores de producción no es perfectamente elástica es factible que se dé una situación de explotación monopsonista. Ello se debe a que cuando hay factores con oferta menos elástica que otros, la empresa monopolística, puede reducir el uso de un factor con menor elasticidad (porque su costo es creciente). Ello generará desempleo parcial, y será necesario que bajen los salarios en forma generalizada para lograr el pleno empleo nuevamente.

... La competencia perfecta no sólo es ventajosa para los factores en lo que se refiere a la venta de las mercancías, sino también en la compra de los propios factores de producción, y que cualquier incremento en las dimensiones de la unidad de control, al reducir la elasticidad de la oferta de los factores a la agencia de empleo, aumenta el grado de explotación. (Robinson, 1973, pág. 372)

En relación con la distribución de los recursos entre diferentes usos en una situación



de competencia perfecta, se tiene que la misma es óptima (aceptando como ideal la situación competitiva). No obstante, si una oferta de un factor es menos elástica, la firma monopolista contrata menos del mismo, como ya se comentó. De esta forma, la distribución de los recursos será diferente, y por ser una solución distinta a la de competencia no será óptima.

La economista británica explica que los resultados cambian en forma considerable si se tiene que antes de la llegada del monopolio, la competencia era imperfecta, pues en este caso la curva de demanda individual de cada firma será más elástica que la curva de demanda de la mercancía, y si las ganancias son normales, todas las firmas tendrán unas dimensiones de planta subóptimas. Si estas firmas caen en manos de un monopolista, éste podrá mejorar la eficiencia y acercarse a la situación competitiva, ya anteriormente cada firma no empleaba la planta óptima, y la empresa monopolista sí tiene incentivos para corregir ello. No obstante, de acuerdo a Robinson existen buenas razones para suponer que los factores no saldrán ganando, por cuanto la firma monopolista igualará costo marginal con ingreso marginal, de forma tal que el salario real pagado a los factores se deteriora. Por lo tanto, al pasar de una situación de competencia imperfecta a un monopolio, se tiene que existe una ganancia de eficiencia, aunque con una mayor desigualdad en la distribución del ingreso. El siguiente fragmento resume esta situación:

Al comparar el mundo de las industrias monopolizadas con el de la competencia imperfecta, encontramos que se podían producir considerables avances en las técnicas de producción cuando aumentaban las dimensiones de la unidad de control. Pero vimos también que un aumento de las dimensiones de la unidad de control desembocaba en una mayor desigualdad en la distribución de la riqueza. El problema del monopolio queda reducido así al conocido dilema entre eficacia y justicia. (Robinson, 1973, pág. 381)

V. Comentarios Finales

En el presente trabajo se realizó un análisis exhaustivo del artículo de Sraffa de 1926 sobre algunos inconvenientes que presenta la construcción teórica de los mercados de competencia perfecta, y cómo a partir de ello, se efectuaron numerosas investigaciones que permitieron desarrollar una forma alternativa de mercado para explicar situaciones que la competencia perfecta no podía contemplar.

Alfred Marshall formuló una teoría del valor basada en la competencia perfecta. Dicha forma de mercado presentaba varias ventajas, por cuanto el equilibrio resultante era analíticamente determinable con suma precisión y simplicidad, además de conducir a una situación óptima de utilización de los recursos.

Posteriormente, Sraffa mostró cómo esa concepción del mercado era correcta sólo bajo ciertas situaciones restrictivas. Esencialmente, la competencia era sólo posible en presencia de rendimientos constantes, por cuanto los rendimientos crecientes implicaban la destrucción de la competencia, mientras que los rendimientos decrecientes impedían la determinación del equilibrio de una industria en particular. Algunos de los aspectos mencionados por Sraffa se incorporaron a la microeconomía moderna, por ejemplo siempre se aclara que las economías externas a la firma deben ser internas a la industria o que los rendimientos deben ser constantes en el largo plazo en competencia perfecta. No obstante, en la microeconomía actual se acepta que en el corto plazo las curvas de oferta pueden ser crecientes.



Sraffa planteó una solución de tipo monopólica, en donde cada firma se enfrentaba a una demanda con pendiente negativa, argumentando que el límite a la producción no provenía de los costos internos de la firma sino de la demanda. Ello generó una gran inquietud entre economistas contemporáneos y un extenso debate en el *Economic Journal* entre 1926 y 1933, que culminó con una nueva forma de mercado en el libro de Joan Robinson.

La obra de Robinson constituyó una enorme contribución a la microeconomía. La misma continuó con las líneas del análisis marginal de la escuela neoclásica, presentando un enfoque muy metódico y riguroso. No obstante, lo que ella consideró como la principal conclusión de su trabajo, a saber, demostrar que el éste es normalmente explotado en la mayoría de las situaciones, no tuvo un alcance muy importante. Asimismo, un aspecto destacable de esta revolución fue que tuvo lugar en dos lugares del mundo, en Inglaterra, por Joan Robinson y en Estados Unidos, por Edward Chamberlin en forma independiente y simultánea, difiriendo sus resultados esenciales sólo en aspectos de presentación.

Finalmente, cabe realizar algunas reflexiones en torno a la obra de Sraffa. Si bien tuvo una enorme influencia sobre Robinson, es menester aclarar que sugirió como alternativa una “vuelta” al paradigma clásico, cuestión que generó diversos debates posteriores, destacándose la crítica de Samuelson, en la cual acusa a Sraffa de desviar la atención de un nutrido grupo de economistas del importante rol de la demanda. No obstante, una parte importante de la literatura ha respondido defendiendo la posición de Sraffa y la importancia de sus contribuciones a la economía.

Referencias

- Chamberlin, Edward (1950). Product Heterogeneity and Public Policy. *American Economic Review*, 40(2), Papers and Proceedings of the Sixty-second Annual Meeting of the American Economic Association, 85-92.
- Dias Pereira, José Maria (2021). Sraffa e as “leis dos retornos”: uma análise dos artigos de 1925-1926. Brazilian. *Brazilian Journal of Political Economy*, 41(4), 815-834.
- Deane, Phyllis (1978). *The Evolution of Economic Ideas*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Ekelund, Robert y Robert Hébert (1992). *Historia de la teoría económica y de su método*. McGraw-Hill Interamericana de España, Madrid.
- Fernández de Castro, Juan y Juan Tugores (1997). *Microeconomía*. McGraw-Hill Interamericana de España, Madrid.
- Harcourt, G.C. (1986). On the Influence of Piero Sraffa on the Contributions of Joan Robinson to Economic Theory. *The Economic Journal*, 96(1), 96-108.
- Maneschi, Andrea (1986). A comparative evaluation of Sraffa's ‘The laws of returns under competitive conditions’ and its Italian precursor. *Cambridge Journal of Economics*, 10(1), 1-12.
- Marcuzzo, María Cristina (2003). Joan Robinson and the Three Cambridge Revolutions. *Review of Political Economy*, 15(4), 545-560.
- Marshall, Alfred (1920). *Principles of Economics*. Library of Economics and Liberty. Recuperado de: <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP1.html>
- Marshall, Alfred (1957). *Principios de economía*. Aguilar, Madrid.
- Martínez Coll, Juan Carlos (2001). “Los mercados no competitivos”, en *La Economía de*



Mercado, virtudes e inconvenientes.

- Mongiovi, G. (1996). Sraffa's critique of Marshall: a reassessment. *Cambridge Journal of Economics*, 20(2), 207-224.
- Napoleoni, C. (1964). *El pensamiento económico en el siglo XX*. Oikos, Barcelona.
- Panico, Carlo (1991). "Some Notes on Marshallian Supply Functions", *The Economic Journal*, Vol.101, No. 406, págs. 557-569.
- Ricardo, David (1993). *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica, Bogotá.
- Robinson, Joan (1973). *Economía de la competencia imperfecta*. Ediciones Martínez Roca, Barcelona.
- Roll, Eric (1975). *Historia de las doctrinas económicas*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Samuelson, Paul (1991). Sraffa's Other Leg. *The Economic Journal*, 101(406), 570-574.
- Smith, Adam (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Sraffa, Piero (1926). The Laws of Returns Under Competitive Conditions. *The Economic Journal*, 36(144), 535-550.

