

LAS LEYES DE LOS RENDIMIENTOS
EN REGIMEN DE COMPETENCIA*1

POR

*PIERO SRAFFA***

Una notable característica del estado actual de la ciencia económica es el acuerdo casi unánime al que han llegado los economistas respecto a la teoría del valor de competencia, inspirado en la simetría fundamental existente entre las fuerzas de la demanda y las de la oferta, y que se basa en el supuesto de que las causas esenciales que determinan el precio de un bien pueden simplificarse y agruparse de forma que se puedan representar por un par de curvas cruzadas de oferta y demanda colectivas. Este estado de cosas contrasta tan acusadamente con las disputas sobre la teoría del valor que caracterizaron a la economía política en el siglo pasado, que casi se podría creer que de aquellos choques de pensamiento había saltado al fin una chispa de verdad final. Los escépticos pueden aún creer que el acuerdo en cuestión se debe no tanto a la convicción como a la indiferencia sentida hoy por la mayoría respecto a la teoría del valor; indiferencia que está justificada por el hecho de que esta teoría, más que cualquier otra parte de la teoría económica, ha perdido mucha de su influencia sobre la política práctica y especialmente respecto a las doctrinas de las transformaciones sociales, tal como se la habían conferido primero Ricardo, luego Marx y, en oposición a ellos, los economistas burgueses. Esta teoría se ha ido transformando cada vez más en "un instrumento mental, una técnica de pensamiento" que no siempre proporciona "conclusiones definitivas directamente aplicables a la práctica" 2. Es esencialmente un instrumento pedagógico,

algo así como el estudio de los clásicos, y, a diferencia del estudio de las ciencias exactas y del derecho, su único fin es el de formar la mente, razón por la cual es poco apta para excitar las pasiones de los hombres (incluso de los académicos); en suma: es una teoría en la que no vale la pena apartarse de la tradición aceptada. Como quiera que sea que se haya llegado a este resultado, el acuerdo es un hecho.

Pero en el apacible panorama que la moderna teoría del valor nos presenta hay un punto negro que perturba la armonía del conjunto. Y ese elemento perturbador lo constituye la curva de oferta, basada en las leyes de los rendimientos crecientes y decrecientes. Que sus fundamentos son menos sólidos que los de otras partes de la estructura de la teoría, es universalmente reconocido. Que sean tan débiles que no puedan soportar el peso que gravita sobre ellos, es una duda latente en el subconsciente de muchos, pero que la mayoría de ellos logran reprimir silenciosamente. De vez en cuando, alguien que ya no puede resistir por más tiempo la acucia de sus dudas las expresa abiertamente, y entonces, para impedir que se extienda el escándalo, se le silencia rápidamente, de costumbre con algunas concesiones y admisiones parciales a sus objeciones, las cuales naturalmente "la teoría ya había tenido en cuenta de forma implícita". Y de esta forma y con el transcurso del tiempo, las condiciones, restricciones y excepciones se han ido acumulando y han devorado, si no toda, desde luego la mayor parte de la teoría. Y si su efecto conjunto no se percibe a primera vista, es porque están dispersas en notas a pie de página y en artículos de revistas y cuidadosamente aisladas unas de otras.

El objeto de este artículo no es añadir nada nuevo a ese montón de reparos, sino únicamente tratar de coordinar algunos de esos

materiales, separando lo que aún sigue vivo de lo que ya está muerto en el concepto de curva de oferta y de sus efectos sobre la formación del precio en régimen de competencia

Actualmente las leyes de los rendimientos son de especial importancia debido al papel que desempeñan en el estudio del problema del valor. Pero de por sí son mucho más antiguas que esa teoría particular del valor en la que se las emplea, y es precisamente de su edad secular y de sus primitivas aplicaciones de donde derivan su prestigio y su debilidad en su aplicación moderna. Aceptamos las leyes de los rendimientos sin discusión siquiera, porque tenemos a la vista los grandes e indiscutibles servicios que han prestado al desempeñar su antigua función, y muchas veces dejamos de planteamos la cuestión de si los antiguos toneles siguen sirviendo para contener el vino nuevo.

La ley de los rendimientos decrecientes está asociada desde hace largo tiempo con el problema de la renta, y desde este punto de vista la ley, tal como la formularon los economistas clásicos con respecto a la tierra, era del todo suficiente. Siempre fue evidente que no sólo afectaba a la renta, sino también al coste del producto; pero no se destacó este hecho como causa de variación del precio relativo de los distintos bienes producidos, porque los rendimientos decrecientes hacían aumentar en igual medida el coste de todos. Y así continuaron las cosas incluso cuando los economistas clásicos ingleses aplicaron la ley a la producción de "cereales", pues empleaban este término (como ha demostrado Marshall, Principios, VI, i, 2, nota) para designar toda la producción agrícola en general.

La posición ocupada en la economía clásica por la ley de los rendimientos crecientes era mucho menos destacada, pues se la

consideraba sencillamente como un aspecto importante de la división del trabajo y, por tanto, más bien como resultado del progreso económico general que del aumento de la escala de producción.

El resultado fue que en las primitivas leyes de los rendimientos no se atribuyó ningún papel destacado a la idea de relación funcional entre el coste y la cantidad producida; incluso parece que esta idea estaba mucho menos clara en la mente de los economistas clásicos que la otra de la relación entre la demanda y el precio de demanda.

Aquella orientación de la teoría que ha recalcado el primer aspecto de las leyes de los rendimientos es relativamente reciente. Al mismo tiempo, ha desplazado ambas leyes de las posiciones que (según la división tradicional de la economía política) solían ocupar, una en el ámbito de la distribución y la otra en el de la producción, y las ha trasladado al capítulo del valor de cambio. Allí, refundiéndolas en una sola ley de los rendimientos no proporcionales, ha deducido de ellas una ley de la oferta del mercado, tal que se pueda coordinar con la correspondiente ley de la demanda. Y en la simetría de esas dos fuerzas opuestas se ha basado la moderna teoría del valor.

Para llegar a este resultado fue preciso modificar ciertos aspectos de ambas leyes. Pocas fueron las modificaciones necesarias en la ley de los rendimientos decrecientes, que no precisaba más que de la generalización, del caso particular de la tierra al de todos en los que existe un factor de producción del que sólo se dispone de una cantidad constante. Pero en cuanto a la ley de los rendimientos crecientes, hubo que someterla a una transformación mucho más radical: se restringió mucho la parte

que desempeñaba en la división del trabajo, limitándose al caso de las fábricas filiales independientes que aparecen cuando aumenta la producción de una industria; y se abandonó por completo la consideración de la mayor división interna del trabajo hecha posible por el aumento de las dimensiones de la empresa individual, pues se vió que era incompatible con las condiciones de competencia. Por otra parte se subrayó más y más la importancia de las economías externas, es decir, de las ventajas que a los productores individuales reporta el crecimiento, no de sus empresas particulares, sino de la industria en su conjunto.

Pero incluso en su forma actual las dos leyes han conservado la característica de provenir de fuerzas de naturaleza muy distinta. Esa heterogeneidad, aunque en sí no constituye un obstáculo insuperable cuando se trata de coordinarlas y emplearlas conjuntamente en problemas referentes, no a las causas, sino a los efectos de las variaciones del coste, no plantea una nueva dificultad cuando se trata de clasificar las diversas industrias según pertenezcan a una u otra de aquellas categorías. Y es que la misma naturaleza de las bases de esas dos leyes hace que cuanto más amplia sea la definición que demos de una industria- es decir, cuanto más se aproxime a incluir todas las empresas que emplean un determinado factor- de producción, como la agricultura o la industria siderúrgica, p. ej.-, tanto más probable será que las fuerzas que originan los rendimientos decrecientes desempeñan un papel importante en ella. Y cuanto más restringida sea la definición -cuanto más se aproxime a incluir sólo aquellas empresas que producen un tipo determinado de bien de consumo, como las frutas o los clavos, p. ej.-, mayor será la probabilidad de que predominen en ella las fuerzas que

provocan los rendimientos crecientes. En sus efectos, esta dificultad es análoga a aquella otra, bien conocida, que se plantea al considerar el factor tiempo, y que consiste en que cuanto más breve sea el período de tiempo en el que se ha de realizar la adaptación, mayor es la probabilidad de los rendimientos decrecientes, mientras que cuanto más largo sea el período, mayor es la probabilidad de que los rendimientos sean crecientes.

Las dificultades verdaderamente graves aparecen al considerar hasta qué punto las curvas de oferta basadas en las leyes de los rendimientos satisfacen las condiciones necesarias para permitimos emplearlas en el estudio del valor de equilibrio de bienes individuales producidos en régimen de competencia. Este punto de vista supone que las condiciones de la producción y la demanda de un bien pueden considerarse (en lo que respecta a pequeñas variaciones) como prácticamente independientes, tanto entre sí como de la oferta y la demanda de todos los otros bienes. Sabido es que ese supuesto no puede considerarse ilegítimo simplemente porque la independencia no sea perfecta, como, de hecho, nunca puede serlo; y no existe inconveniente en hacer caso omiso de un pequeño grado de interdependencia si se trata de cantidades del segundo orden de infinitésimos, tal como sería el caso si el efecto (un aumento del coste, p. ej.) de una variación en la industria que nos proponemos aislar hubiese de repercutir parcialmente en el precio de los productos de otras industrias, y si este último efecto hubiese de influir en la demanda del producto de la primera industria. Pero no es éste el punto en cuestión, y el supuesto resulta ilegítimo en cuanto una variación de la cantidad producida por la industria que se considera pone en movimiento una fuerza que actúa

directamente, no sólo sobre sus propios costes, sino también sobre los costes de otras industrias; en ese caso, se han perturbado las condiciones del equilibrio particular que tratábamos de aislar y ya no es posible, sin contradicción, despreciar los efectos colaterales.

Por desgracia, es precisamente en esta última categoría donde caen las aplicaciones de las leyes de los rendimientos en la mayoría de los casos. Y así, en lo que respecta a los rendimientos decrecientes, si en la producción de un bien se emplea una parte considerable de un factor cuya cantidad total es fija o sólo puede aumentarse a un coste más que proporcional, un pequeño aumento de la producción del bien exigirá una utilización más intensa de ese factor, y esto afectará tanto al coste del bien en cuestión como al coste de los otros bienes en cuya producción entra ese factor. Y como muchas veces los bienes en cuya producción entra un factor común son sustitutivos entre sí (p. ej., distintos productos agrícolas), la modificación de sus precios no dejará de repercutir sobre la demanda dirigida a la industria en cuestión.

Por otra parte, si consideramos una industria que sólo emplea una parte pequeña del factor constante (y este caso es más adecuado para estudiar - el equilibrio particular de una sola industria), encontramos que un (pequeño) aumento de la producción generalmente se resuelve atrayendo de otras industrias dosis marginales del factor constante, en vez de intensificar la utilización de las cantidades ya aplicadas por la industria de que se trate. El crecimiento de los costes será prácticamente despreciable, y de todas formas se reflejará en igual grado en todas las industrias del grupo. Si excluimos estos casos, y excluyendo también- si adoptamos un punto de vista

que abarque períodos largos- aquellos otros numerosos en los que puede considerarse que las cantidades del factor sólo son fijas (en relación a la demanda) temporalmente -, entonces es bien poco lo que queda: el imponente edificio de los rendimientos decrecientes sólo serviría para estudiar aquella clase nimia de bienes en cuya producción se emplea toda la cantidad existente de un factor de producción. Y téngase en cuenta que aquí entendemos por bien un artículo respecto del cual es posible construir -o al menos imaginar- una curva de demanda que sea pasablemente homogénea e independiente de las condiciones de la oferta; es decir, que no nos referimos como se hace muchas veces -a una serie de artículos diversos, tales como los productos agrícolas o férreos.

No es mera casualidad que, a pesar de la naturaleza profundamente distinta de las dos leyes de los rendimientos, también se planteen las mismas dificultades, y, en forma idéntica, con respecto a los rendimientos crecientes. También aquí nos encontramos con que en la realidad las economías de la producción en gran escala no son adecuadas a las exigencias de la curva de oferta, pues su campo de acción es o más dilatado o más restringido del que sería preciso. Por una parte, hay que prescindir de las reducciones del coste debidas a "aquellas economías externas que resultan del progreso general del medio ambiente industrial" (Marshall, Principios, V, xi, 1), pues evidentemente son incompatibles con las condiciones del equilibrio particular de un bien. Y por otra parte hay que prescindir, por incompatibles con el régimen de competencia, de las reducciones del coste relacionadas con el aumento de la escala de producción de una empresa, o sea, debidas a las economías internas o a la posibilidad de distribuir los costes

fijos entre un mayor número de unidades de producto. Las únicas economías que cabría considerar serían las que ocupan una posición intermedia, pero es que en ese centro no hay nada o casi nada. Las economías que son externas desde el punto de vista de la empresa individual, e internas para la industria en su conjunto, constituyen la clase con la que más raramente nos encontramos. Como ha dicho Marshall en el libro en el que más de cerca intenta aproximarse a la realidad industrial, "las economías de la producción en gran escala pocas veces se pueden atribuir a una industria determinada, sino que están ligadas en gran medida a grupos (con frecuencia grandes) de industrias relacionadas entre sí" 3. Y de todas formas, no es probable que los pequeños aumentos de producción originen economías externas de la clase en cuestión, si es que éstas existen. De todo lo cual resulta que no será más frecuente encontrar curvas de oferta que indiquen costes decrecientes que encontrar sus opuestas.

Reducida a tan estrechos límites, la curva de oferta con costes variables no puede aspirar a ser un concepto general aplicable a las industrias normales, y sólo puede resultar un instrumento útil con respecto a las raras industrias que satisfagan razonablemente sus condiciones. En los casos normales, el coste de producción de los artículos producidos en régimen de competencia habrá de considerarse constante con respecto a las pequeñas variaciones de la cantidad producida, ya que no estamos autorizados para tener en cuenta las causas que lo hacen aumentar o disminuir 4. Con lo cual tenemos que, como forma sencilla de abordar el problema del valor competitivo, la vieja y ahora ya casi anticuada teoría que lo hace depender únicamente del coste de producción se mantiene como la mejor de las existentes.

La primera aproximación es, hasta donde llega, tan importante como útil: recalca el factor fundamental para saber: la influencia predominante del coste de producción en la determinación del valor normal de los bienes - y, al mismo tiempo, no nos induce a error al estudiar con mayor detalle las condiciones en las que tiene lugar el cambio en casos concretos, pues no nos oculta el hecho de que dentro de los límites de sus supuestos no podemos encontrar los elementos necesarios a ese fin.

Si damos un paso más en la aproximación (manteniéndonos dentro del camino de la libre competencia), las complicaciones no se presentan gradualmente, como sería de desear, sino que surgen todas al mismo tiempo. Si tenemos en cuenta los rendimientos decrecientes originados por un factor constante, hay que ampliar el campo de investigación para examinar las condiciones del equilibrio simultáneo en numerosas industrias; concepto éste que es bien conocido, pero cuya complejidad lo esteriliza, al menos en el estado actual de nuestros conocimientos, que no nos permite aplicar ni siquiera un esquema mucho más sencillo al estudio de la realidad. Y si pasamos a las economías externas nos encontramos con el mismo obstáculo y con la imposibilidad de expresar en condiciones estáticas las circunstancias, que engendran esas economías.

Así, pues, es preciso abandonar el camino de la libre competencia y volvemos hacia la dirección contraria, o sea, hacia el monopolio. Aquí encontramos una teoría bien precisada, en la cual las variaciones del coste engendradas por las variaciones de la dimensión de la empresa desempeñan un importante papel. Tengamos en cuenta, sin embargo, que aunque dispongamos de teorías de los dos casos extremos (el monopolio

y la libre competencia) como parte del instrumental necesario para estudiar la realidad de las distintas industrias,, éstas generalmente no pertenecen exactamente a ninguna de esas dos categorías, sino que estarán dispersas por la zona intermedia, y debemos recordar que una industria se acercará más o menos a la libre competencia o al monopolio según sean sus circunstancias particulares, tales como que el número de empresas independientes en la misma sea mayor o menor, o que estén ligadas o no por acuerdos parciales, etc. Parecería, pues, que, cuando la producción está en manos de un gran número de empresas totalmente independientes entre sí por lo que respecta al control, pueden aplicarse las conclusiones propias de la competencia, incluso si el mercado en el que se cambian las mercancías no es absolutamente perfecto; pues sus imperfecciones consisten por lo general en fricciones que únicamente retardarían o acaso modificarían ligeramente los efectos de las fuerzas activas de la competencia, pero siendo por último y en gran parte vencidas por la competencia. Ahora bien: esta concepción resulta inadmisibile. Muchos de los obstáculos que rompen la unicidad del mercado, la cual es la condición esencial de la competencia, no tienen el carácter de fricciones, sino que son ellos mismos fuerzas activas que producen efectos permanentes e incluso acumulativos. Y además, muchas veces gozan de la suficiente estabilidad como para poderlos ,estudiar estadísticamente.

De estos efectos, hay dos (íntimamente relacionados) que son de especial importancia por la frecuencia con que aparecen en industrias que trabajan manifiestamente en régimen de competencia y porque, como se refieren a ciertas de las notas más características del concepto teórico de la competencia,

ponen de relieve la poca frecuencia con que esta forma de mercado se da en toda su pureza en la realidad, e indican también que basta con una pequeña divergencia de esa situación para que la forma en que se alcanza el equilibrio se parezca mucho a la del monopolio. Los puntos en que la teoría de la competencia difiere radicalmente de la realidad son: 1) la idea de que el productor competitivo no puede influir deliberadamente en los precios y que en consecuencia los considerará constantes, cualquiera que sea la cantidad que él lance al mercado; 2) la idea de que las curvas de costes de cada productor en competencia son crecientes. La experiencia enseña que un gran número de empresas -y la mayoría de las que producen bienes de consumo manufacturados- trabajan con costes decrecientes. Casi todos los productores de bienes ampliarían enormemente su producción si estuvieran seguros de que el mercado de sus productos está dispuesto a absorber cualquier cantidad al precio vigente y si para ello no tuvieran que hacer más que aumentar la producción. En épocas normales no es fácil encontrar una empresa que restrinja sistemáticamente su producción por debajo de la cantidad que podría vender al precio que rige en el mercado y que al mismo tiempo se vea impedida, por la competencia, de elevar el precio. Los empresarios que se consideran sujetos a competencia encontrarían absurda la pretensión de que son las condiciones internas de producción de la empresa las que fijan el límite de su volumen los costes. El mayor obstáculo con el que tropiezan, de ir aumentando gradualmente la producción (ya que en estas condiciones tienden a vender la mayor cantidad sin reducir el precio o sin tener que incurrir en mayores gastos de venta. La necesidad de disminuir el precio para vender una mayor cantidad[del propio producto no es sino un aspecto del

decrecimiento de la curva de demanda; con la diferencia de que en vez de referirse a toda la mercancía, cualquiera que sea su origen, se refiere solamente a los bienes producidos por una empresa determinada. Y los gastos de ventas necesarios para ampliar el mercado son sencillamente esfuerzos costosos (en forma de publicidad, viajantes de comercio, facilidades a los clientes, etc.) para aumentar el deseo del mercado de comprar a esa empresa, es decir: para elevar artificialmente la curva de demanda.

Esta forma de considerar la cuestión parece la más natural y la que más se ajusta a la realidad. Desde un punto de vista formal, también es posible, desde luego, invertir estas relaciones y considerar que a los compradores les resulta indiferente adquirir la mercancía a uno u otro de los vendedores (si suponemos al mismo tiempo que los productores, para acercarse al consumidor, están dispuestos a incurrir en gastos de venta que variarán ampliamente según los casos, y que se consideran incluidos estos gastos en los costes de producción). De esta forma se lograría un mercado perfecto en el que la demanda del producto de cada empresario es ilimitada a los precios vigentes. Pero la cuestión de a quién atribuir los gastos de venta no puede decidirse desde el punto de vista de la corrección formal, pues según éste los dos métodos son equivalentes entre sí; ni tampoco puede decidirse según que en la realidad los pague el comprador o el vendedor, pues ello no afecta en absoluto a su incidencia o efectos. Lo que interesa es concretar cómo pueden agruparse de tal manera más homogénea posible las diversas fuerzas actuantes para que se pueda estimar rápidamente la influencia de cada una de ellas sobre el equilibrio resultante. Desde este punto de vista, hay que - rechazar el segundo de los métodos

mencionados, ya que oculta los efectos que ejercen las circunstancias de las que se originan los costes de venta, perturbando la unidad del mercado. Además, altera de una forma susceptible de confusión el significado habitual y bien perfilado de los costes de producción, con el resultado de hacerlos depender de elementos totalmente ajenos a las condiciones en las que se lleva a cabo la producción de una empresa determinada. Y en la consecuencia, aquel método da una idea falsa de la forma en que queda afectado el proceso real de la determinación del precio y de la cantidad producida por cada empresa.

Así, pues, adoptando el primer punto de vista, atribuiremos la debida importancia al impedimento principal que obstaculiza el libre juego de la competencia- incluso cuando ésta parece predominar- y que al mismo tiempo hace posible el equilibrio estable hasta en el caso en que la curva de oferta de los productos de cada empresa individual es decreciente, es decir: cuando los compradores no se sienten indiferentes ante los distintos productores. Las causas de la preferencia de un grupo de compradores hacia - una empresa determinada son de la naturaleza más diversa, y pueden abarcar desde la costumbre, la amistad, la confianza en la calidad del producto, la proximidad, exigencias particulares o la posibilidad de obtener crédito, hasta la fama de la marca o de un nombre de antiguo arraigo, o características especiales tales como el diseño del producto a fin de diferenciarlo del de otras empresas (sin que llegue a ser una mercancía diferente ideada para satisfacer necesidades también especiales). Lo que éstas y otras muchas causas de preferencia tienen en común es que se traducen en la aceptación (que puede estar dictada por la

necesidad) por parte de la clientela de una empresa a pagar algo más, sí es preciso, para adquirir las mercancías de esa empresa en vez de las de otra.

Cuando todas las empresas que producen un mismo bien se encuentran en esa situación, el mercado general del bien está subdividido en una serie de mercados diferentes. La empresa que trate de ampliar su mercado invadiendo los de sus competidores ha de incurrir en altos gastos de venta para vencer las barreras que los defienden; pero, por otra parte, dentro de su propio mercado y protegida por sus propias barreras, cada una de las empresas disfruta de la privilegiada posición y de las ventajas análogas- si no en grado, al menos en naturaleza, a las de un monopolista ordinario.

Y no es preciso forzar el concepto de monopolio para que abarque este caso. Pues también encontramos que la mayoría de las circunstancias que afectan a la fuerza del monopolista (tales como la posesión de recursos naturales únicos, privilegios legales, control de una porción apreciable de la producción total, existencia de bienes sustitutivos, etc.) ejercen esencialmente su influencia afectando a la elasticidad de la de la demanda de los bienes monopolizados. Cualesquiera que sean las causas, éste es el único factor decisivo para estimar el grado de independencia de que disfruta el monopolista para establecer sus precios: cuanto menos elástica sea la demanda de su producto, mayor será su ascendente sobre el mercado. El caso extremo, al que con razón se puede llamar monopolio absoluto, es aquel en el que la elasticidad de la demanda de los productos de una empresa es igual a la unidad 5 ; en ese caso, por mucho que el monopolista eleve los precios, las sumas gastadas

periódicamente en comprar sus mercancías ni siquiera se desvían parcialmente hacia otros gastos, y la política de precios del monopolista no se verá afectada en absoluto por el temor a la competencia de otras fuentes de abastecimiento. En cuanto esta elasticidad aumenta, la competencia empieza a hacerse sentir y se hace cada vez más Intensa según aumenta la elasticidad, hasta que, cuando la elasticidad es infinita, nos hallamos en régimen de competencia perfecta. En los casos intermedios la moderada elasticidad de la demanda- significa que, aunque el monopolista tiene ' cierta libertad para fijar sus precios, siempre que los aumenta le abandona una parte de sus compradores, quienes deciden gastar el dinero de alguna otra forma. Al monopolista le importa poco que lo gasten en comprar bienes muy diferentes del suyo, u otros idénticos a él, pero vendidos por otro productor. En ambos casos se verá sujeto- aunque sea en pequeño grado -a la competencia de esos bienes, ya que es la posibilidad de adquirirlos la que induce a los compradores a prescindir del producto monopolizado cuyo precio se ha elevado. Los efectos directos son los mismos, bien sea que las sumas del encarecido se gasten en un gran número de mercancías, o bien sea que se dediquen principalmente a comprar una o unas pocas mercancías sustitutivas, como puede ocurrir si la empresa en cuestión, aunque posee un mercado propio, sólo controla una parte pequeña de la producción total del bien .-Pero los efectos indirectos son muy diferentes en uno u otro caso.

El método sugerido por -Marshall respecto de las manufacturas ideadas para gustos particulares es aplicable al estudio de este último caso. "Cuando consideramos un productor individual- escribe- tenemos que emparejar su

curva de oferta, no con la curva general de demanda para su producto en un mercado amplio, sino con la curva particular de demanda de su propio mercado especial" (Principios, V, xii, 2). Si aplicamos este método a las industrias en las que cada empresa tiene más o menos un mercado particular, no hay razón para restringir su empleo a las ocasiones en las que estamos considerando al productor individual, sino que también cabe utilizarlo al examinar cómo se alcanza el equilibrio en el conjunto de una industria; porque no se pueden combinar las curvas particulares de manera que formen un solo par de curvas colectivas de oferta y demanda. El método antes mencionado es precisamente el que se sigue en los casos de monopolio ordinario, y en efecto en ambos casos el productor individual fija su precio de venta por el método bien conocido que hace máximos sus ingresos de monopolio o sus beneficios.

Lo característico del caso de la empresa que no posee un verdadero monopolio, sino que tiene un mercado particular, es que, en la tabla de demanda de las mercancías producidas por la empresa, los posibles compradores figuran en orden decreciente según el precio que cada uno de ellos está dispuesto a pagar, pero dispuesto a pagar antes que comprárselas a otro productor, y no en vez de pasarse sin esas mercancías. Es decir, que esos precios de demanda se componen de dos elementos- el precio al que se pueden adquirir esas mercancías a otros productores quienes, en el orden de preferencias del comprador, siguen al proveedor habitual, y la medida monetaria del valor (cantidad que puede ser negativa o positiva) que el comprador atribuye a su preferencia por los productos de la empresa en cuestión.

Supondremos por comodidad que, en una industria en la que imperan estas condiciones, inicialmente todos los productores venden a un precio que apenas cubre los costes. Cada productor individual tratará de elevar su precio rápidamente para obtener el máximo beneficio. Pero según van haciendo lo mismo todos los empresarios de la industria, las distintas tablas de demanda se modificarán; pues los compradores, al encontrar que también han aumentado los precios de los sustitutivos con los que contaban, tendrán que someterse a pagar un precio más alto por los productos de la empresa de la que son clientes. Así que, aun antes que se haya completado la primera elevación de precio, habrán surgido las condiciones que permiten a todas las empresas aumentar los suyos, y así sucesivamente. Naturalmente, este proceso pronto alcanza sus límites. Los clientes perdidos por una empresa al aumentar su precio acuden en parte a otros productores, pero volverán a la primera en cuanto estos últimos también aumenten sus precios; pero otra parte de consumidores decidirá prescindir de esos bienes y desaparecerá del 'mercado. Así, pues, una empresa tiene dos clases de clientes marginales los que se encuentran en el margen con respecto a la misma empresa y que fijan un límite al precio por encima del corriente al que todavía seguirán comprando a esa empresa, y los que están en el margen con respecto a todo el mercado y fijan un límite al aumento general de precios al que todavía adquirirán el producto en cuestión.

Siempre es posible, naturalmente, que el aumento general de los precios de un producto afecte a la oferta y a la demanda de ciertas empresas de forma tal que les resulte más ventajoso reducir los precios en vez de aumentarlos. Pero en una

industria que haya alcanzado cierto grado de estabilidad en su estructura general- es decir, en sus métodos de producción, en el número de empresas que la componen y en sus hábitos comerciales, y a cuyo respecto son más aceptables los supuestos estáticos- es mucho menos probable que se adopte esta posibilidad en- vez de su contraria. En primer lugar, esta disyuntiva supone una gran elasticidad de la demanda de los productos de una empresa individual y unos costes de rápido decrecimiento; es decir, una situación cuyo rápido y casi inevitable resultado es la monopolización absoluta y que, por tanto, no es probable se presente en la conclusión de que el equilibrio es en general determinado no significa que podamos generalizar sobre el precio correspondiente ese equilibrio. Puede ser distinto para cada empresa y depende en gran medida de las condiciones particulares de cada una de ellas.

El único caso en el que cabría hablar de un precio general sería el de una industria en la que la estructura productiva de las empresas fuese la misma para todas ellas y en el que los mercados particulares de cada una de las mismas fuesen semejantes en la clase y adhesión de los consumidores. Es fácil comprender que en ese caso el precio general del producto tendería a alcanzar- mediante la acción independiente de las empresas, cada una de las cuales sólo actúa por su propio interés- el mismo nivel que fijaría una asociación monopolística según los principios generales del monopolio. Este resultado, lejos de estar condicionado a la existencia de un aislamiento casi absoluto de los mercados individuales, sólo requiere un grado muy pequeño de preferencia de cada grupo de compradores hacia una empresa determinada. Este caso, en sí, carece de importancia, porque

es muy poco probable que en la realidad se produzca tal uniformidad; pero es representativo de una tendencia -que se manifiesta incluso en los casos reales en los que las condiciones de las distintas empresas son diferentes -según la cual la acción acumulativa de ligeros obstáculos a la competencia produce en los precios efectos que se aproximan a los del monopolio.

Obsérvese que en todo lo anterior hemos despreciado la influencia perturbadora ejercida por la competencia de empresas nuevas que han acudido a la industria atraídas por las condiciones reinantes y que proporcionan altos beneficios monopolísticos. Esto parecía justificado, en primer lugar, porque muchas veces la entrada de nuevos competidores se ve obstaculizada por los elevados gastos precisos para establecer relaciones en una industria en la que las empresas ya existentes tienen clientelas fijas. y esos gastos pueden ser superiores al valor capitalizado de los beneficios a obtener; en segundo lugar, porque este elemento sólo tendrá importancia cuando los beneficios monopolísticos de esa rama sean más elevados que los de la industria en general, lo que sin embargo no impide que los precios se formen, hasta ese punto, de la manera indicada.

Podría parecer, además, que se ha dado demasiada importancia a las dificultades de acceso al mercado como límite del desarrollo de la unidad productiva, comparado con el efecto ejercido en el mismo sentido por el aumento más que proporcional en el gasto en que una empresa ha de incurrir a veces para proveerse de los nuevos medios de producción que necesita. Pero generalmente resulta que esos aumentos de los costes son efecto, y no causa, de las condiciones de mercado

que hacen necesario o deseable que la empresa reduzca su producción. Así, p. ej., el crédito limitado de muchas empresas, que no les permite obtener más de una cierta cantidad de capital al tipo de interés vigente, es muchas veces consecuencia directa del conocimiento de que cierta empresa no puede aumentar sus ventas fuera de su mercado particular sin incurrir en elevados gastos de ventas. Si se supiera que una empresa se encuentra en situación de aumentar su producción y a un coste menor, y que al mismo tiempo también está en situación de venderla sin dificultad a un precio constante, esa empresa no encontraría obstáculos en un mercado de capitales libre. Por otra parte, si el banquero, o el propietario de los terrenos sobre los que la empresa desea ampliar sus instalaciones, o cualquier otro proveedor de los medios de producción de la empresa, ocupa una posición privilegiada respecto a ésta, puede obtener de ella un precio superior al vigente en el mercado para sus factores; pero esta posibilidad sigue siendo consecuencia directa del hecho de que, esa empresa, que está a su vez en situación privilegiada con respecto a su propio mercado, también vende sus productos a precios superiores al coste. Lo que ocurre en esos casos es que la empresa ve absorbida una parte de sus beneficios monopolísticos, no que hayan aumentado sus costes de producción.

Pero éstos son principalmente aspectos del proceso de difusión de los beneficios entre las diversas fases de la producción y del proceso de formación de un nivel normal de beneficios en todas las industrias del país. Su influencia en la formación de los precios de cada mercancía aislada es relativamente nimia y su consideración queda, pues. fuera de

los límites de este artículo.

* *The Economic Journal*, vol. XXXVI (1926), págs. 535-50. Reproducido con autorización del editor y del autor.

1 Las primeras páginas de este artículo contienen un resumen de las conclusiones de otro, sobre 'Relazioni fra costo e quantità prodotta', publicado en el vol. II de los *Annali di Economia*.

** Del Trinity College, Universidad de Cambridge (Inglaterra).

2 KEYNES: Introducción a los *Cambridge Economic Handbooks*.

3 *Industry and Trade*, pág. 188.

4 La ausencia de causas que hagan aumentar o disminuir el coste para ser la razón más verosímil para que surjan los costes constantes. Pero como éstos constituyen el enemigo más peligroso de la simetría entre la demanda y la oferta, los autores que aceptan esta doctrina se han convencido a sí mismos, para **relegar** los costes constantes a la categoría de casos límites que no pueden existir en la realidad, de que son cosa muy complicada e improbable, ya que "sólo pueden resultar del equilibrio accidental de dos tendencias opuestas: la tendencia a la disminución de los costes... y la tendencia al aumento de los costes..." (SiDowicic: Principios de política económica, 1.ª ed., pág. 207) (véase también MARSHALL: Principios, IV, 3a, 2.ª y el Diccionario de PALGRAVE artículo "Law of Constant Return"). El dicho de Edgeworth de que "tratar a las variables como constantes es el vicio característico del economista no matemático" podría hoy invertirse, pues los economistas matemáticos han llegado tan lejos en la corrección de este vicio que ya no pueden imaginar una constante sino como resultado de la compensación de dos variables iguales y opuestas.

5 La elasticidad de la demanda de los productos de un monopolista no puede ser menor que la unidad para precios inmediatamente superiores al de equilibrio, es decir, para aquella parte de la curva de demanda que es la única que cuenta en la determinación del poder del monopolista en su propio mercado. Esta cuestión es totalmente distinta de la de la magnitud de las ganancias obtenidas por el monopolio, ya que esta última no depende tanto de la relación de cambio como de la medida absoluta de la demanda y del precio de demanda.