

Más sobre la competencia

En esta entrada vuelvo sobre la competencia y su relación con la economía clásica y la teoría neoclásica. Su disparador es la lectura de McNulty (1968), que me lleva a enfatizar un aspecto que estaba implícito en las notas anteriores (ver [aquí](#), [aquí](#) y [aquí](#)), pero no suficientemente explicitado: que *la competencia no depende de la cantidad de empresas que operan en una rama*. La clarificación de este punto se vincula con la diferencia entre el concepto de competencia en la economía clásica y los neoclásicos. Naturalmente, también se vincula con debates “prácticos”; por ejemplo, sobre las ideas que sustentaron la redacción de la reciente ley de medios en Argentina. Pero en la nota interesan las consecuencias teóricas del asunto.

Competencia en los clásicos y competencia perfecta

McNulty comienza observando que posiblemente no hay concepto en economía más fundamental y extendido que el de competencia, y sin embargo menos satisfactoriamente desarrollado (Marx también observa que los economistas hablan de la competencia pero raras veces profundizan en su contenido y significado). Por lo general, dice McNulty, se identifica la competencia con una cierta *estructura de mercado*, concebida en términos de si hay muchos o pocos vendedores. Así, partiendo del monopolio, pasaríamos al duopolio, tripolio, oligopolio, polipolio, hasta llegar a los infinitos vendedores, esto es, la llamada competencia perfecta. Pero si esto es así, tanto en la situación de monopolio como en la competencia perfecta la posibilidad de un comportamiento competitivo está descartado por definición. Lo cual parece claro cuando se habla de monopolio, ya que se identifica a una empresa con la industria. Sin embargo, por lo general se pasa por alto el hecho de que *tampoco en la competencia perfecta hay realmente competencia*. Es que esta competencia perfecta conformaría una situación en la cual, en palabras de Cournot, el número de empresas ha llegado a ser tan elevado que “los efectos de la competencia han llegado a su límite”. En otros términos, debido al número de empresas, la producción de cada una es despreciable con respecto al producto total de la industria, y puede ser restado sin ninguna variación del precio de la mercancía. Por eso se trata de una situación de equilibrio, en la cual el precio se convierte en un parámetro desde el punto de vista de la empresa individual, y no es posible ninguna actividad de mercado. En consecuencia, no existe competencia. Por eso, para que haya competencia tiene que haber monopolio, al menos temporalmente. Por ejemplo, en una situación “a lo Marx”, cuando una empresa tiene una ventaja competitiva a la que el resto de la rama no puede acceder (al menos no puede hacerlo inmediatamente), y con esa ventaja competitiva influye en los precios. El

error de los neoclásicos, observa McNulty, es haber identificado a la competencia *con una estructura*, que se reduce al número de empresas.

Los autores clásicos, en cambio, no identificaron a la competencia con una estructura de mercado particular, *sino con una fuerza*, análoga a la fuerza de gravedad en la física. Es que a través de la competencia los recursos gravitan hacia su uso más productivo, y el precio es forzado al nivel más bajo que es sustentable en el largo plazo. Por ejemplo, en Adam Smith la competencia se vinculaba con la fuerza que llevaba al precio del mercado hacia “su nivel natural” y los beneficios hacia un mínimo que permitieran renovar la producción. Por este motivo, Smith no contrastaba la competencia con el monopolio por sí, sino el nivel de precios que resultaba de la presencia o ausencia de la competencia como una fuerza reguladora. El precio de monopolio era el máximo que podía conseguirse, en tanto que el precio natural el menor que podía tomarse. En este enfoque, la competencia no se identifica con el número de empresas (con un estado de mercado, como sucederá en los neoclásicos), *sino con la fuerza que empuja al precio natural*.

En el mismo sentido, Ricardo dice que cuando se refiere al valor de cambio de las mercancías, y a las leyes que regulan sus precios relativos, tiene en cuenta las ramas en las cuales la competencia actúa sin restricciones. Y John Stuart Mill afirma que en la medida en que las rentas, beneficios, salarios y precios son determinados por la competencia, se pueden asignar leyes a la economía; por eso, agregaba Mill, solo a través del principio de la competencia la economía política podía tener la pretensión de ciencia. La noción de la competencia como una estructura de mercado, subraya McNulty, fue introducida por los neoclásicos; ahora, la competencia no es una fuerza similar a la del principio de gravitación, ni una fuerza ordenadora, sino un estado de cosas asumido, análogo al vacío perfecto. En ese estado “perfecto” hay infinitos vendedores, de manera que ninguno compite; por esta vía, la competencia se reduce a un mero fenómeno de intercambio. Por lo tanto, la actividad individual que mejor caracteriza a la competencia en los clásicos, la baja de precios para deshacerse del exceso de oferta, *se hace imposible*. Agreguemos que si este mecanismo no actúa, no puede entenderse uno de los principales motores del cambio tecnológico en el sistema capitalista, a saber, la búsqueda de ganancias extraordinarias, mediante la ampliación de los mercados y las guerras de precios. Tampoco hay forma de que actúe el principio regulador de los precios “a lo Ricardo o Marx”, por los tiempos de trabajo social; de ahí el rol que jugarán las explicaciones psicológicas y subjetivas.

Digamos por último que es muy común identificar a la competencia con el número de empresas, y no con la fuerza con que puede actuar cada una de éstas. Mucha gente

piensa que habría más competencia si en cada rama de la actividad económica existieran muchas pequeñas empresas. Desde esta óptica, la lucha “del pueblo” sería “contra los monopolios”, o “los grupos económicos concentrados”, para favorecer a los capitales pequeños y medianos. En última instancia, aquí subyace la idea de que el mercado, si actúa libremente -léase, muchas empresas compitiendo- lleva a una situación beneficiosa para el pueblo (capitales pequeños y medianos incluidos). Por eso también la lucha contra los monopolios se puede identificar como una lucha para que haya competencia y mercado; puede verse entonces que se trata de una problemática estrictamente burguesa, o pequeñoburguesa (aunque algunos la quieran vestir de ropas "revolucionarias").

Referencia:

McNulty, P. J. (1968): “Economic Theory and the Meaning of Competition”, *Quarterly Journal of Economics*, vol 82, pp. 639-656.