

# **El Camino Equivocado de Joan Robinson y la Teoría de la Competencia Imperfecta**

## **Introducción**

Hacia la década de 1920 se produjo un cambio cualitativo radical en la concepción de la teoría económica acerca de los procesos de mercado, que había sido la convicción esencial bajo la cual los economistas clásicos, desde Smith hasta Marx, habían formulado sus teorías de mercado.

Este cambio radical o paradigmático, desplazó la visión de proceso, por una de equilibrio. A partir de entonces, la comprensión de los mercados sufrió una redefinición conceptual progresiva, pero inexorable, que cambiaría la faz de la teoría económica del valor y los mercados, y tras ello, de las políticas públicas.

Este ensayo sitúa el giro interpretativo que dio origen a esa redefinición conceptual, en una interpretación errada de la teoría del valor propuesta en 1890 por Alfred Marshall<sup>1</sup> que alteraba su comprensión de los mercados como “procesos orgánicos” y la reemplazaba por una comprensión de “equilibrio estático,” con influencia cada vez más intensa en la per-

cepción de los economistas. La causa de este cambio interpretativo se sitúa en el afán de dotar a la ciencia económica de “rigurosidad” y “formalismo” matemático, que permitiera a los economistas hacer predicciones sobre los fenómenos sociales por ellos estudiados. Este enfoque, propuesto por León Walras,<sup>2</sup> terminaría por introducirse en el pensamiento económico sobre los mercados y la competencia, alterando el fundamento epistemológico de la microeconomía moderna iniciada en la llamada “Revolución Marginalista” de la ciencia económica, hacia 1870. Sobre todo, esta visión de equilibrio estático tendría un profundo impacto en la concepción de las políticas públicas de regulación a los mercados, prácticamente hasta nuestros días.

En la primera parte de este ensayo exploraremos el origen del cambio de enfoque sugerido por Walras, en el contexto del entonces naciente pensamiento neoclásico. Luego examinaremos la síntesis neoclásica de Marshall a la teoría del valor; en particular, nos detendremos en su visión de equilibrio de largo plazo de los mercados, caracterizada por la existencia de “economías externas” que, gracias al aprendizaje empresarial, se han

---

<sup>1</sup>A. Marshall, *Principles of Economics* (Londres: Macmillan, 1920 [1890]).

Ignacio de León, Ph.D., LL.M., M.A., es profesor en la Escuela de Economía, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas.

---

<sup>2</sup>L. Walras, *Éléments d'économie politique pure, ou théorie de la richesse sociale* (Elements of Pure Economics, or the theory of social wealth) (1874; 4a ed., 1899; ed. rev., 1926; trad. inglesa, 1954).

---

transformado en rendimientos crecientes y una permanente lucha competitiva por abaratar los costos de producción que caracteriza la economía capitalista de los países desarrollados.

A partir del cenit teórico alcanzado por la síntesis neoclásica de Marshall comienza un declive conceptual, producto de los errores interpretativos de sus seguidores. El primero de ellos es la interpretación equívoca de equilibrio estático dada por Pigou al sistema marshalliano, que alteró el sentido que diera Marshall a las “economías externas”, sustituyéndola por una noción inédita en su trabajo, alusiva a la existencia de supuestas “fallas de mercado.”

Luego veremos de qué manera el error de enfoque de Pigou se profundizó en la crítica hecha por Sraffa al enfoque marshalliano, al dar por descontado que éste había establecido su teoría del valor sobre bases estáticas y la competencia perfecta, criticando las premisas de ésta y sugiriendo anclar la comprensión de los mercados desde una perspectiva “realista” de “monopolio.” Finalmente, en la última parte, estudiaremos la teoría de Competencia Imperfecta de Joan Robinson, quien se apoyó en Pigou, para reafirmar la existencia de “imperfecciones” en los mercados “reales,” y en Sraffa, para elaborar modelos de mercado desde una perspectiva de “monopolio.” A partir de ese momento, la teoría de la Competencia Imperfecta quedó establecida en la ciencia económica “neoclásica” como la referencia analítica fundamental para la comprensión del comportamiento competitivo de los mercados.

### **El surgimiento del enfoque neoclásico en la economía**

El fundamento teórico de las políticas de regulación hacia los mercados fue producto de un lento proceso de decantación de ideas surgidas en la ciencia económica alrededor de la revolución marginalista, que dio origen al pensamiento neoclásico de la microeconomía surgida desde 1870 en los trabajos de Menger, Jevons y Walras (especialmente este último). Si bien al explicar de qué manera los individuos toman decisiones en el margen, los tres economistas coincidieron en brindar a la economía una perspectiva anclada en la decisión individual, fue evidente que no compartían la misma metodología de aproximación a los mercados como instituciones sociales. Mientras que Menger y Jevons lo hacían desde una perspectiva de proceso, enfatizando la innovación y reorganización permanente de los mercados, donde las decisiones individuales eran calibradas en función de las instituciones sociales que les daban origen y forma, Walras lo hacía desde una posición más bien estática, enfatizando los estados límite o finales que habrían de alcanzar los intercambios, una vez agotados éstos. Esta metodología no era casual, ya que Walras se proponía formalizar los intercambios de mercado planteando un análisis sistémico susceptible de poder ser formalizado matemáticamente. Su intención confesa era dotar a la ciencia económica de la rigurosidad científica que para ese entonces se atribuía a las disciplinas del conocimiento capaces de plasmar en modelos matemáticos, exactos, y susceptibles de hacer predicciones. Además, ofrecer un enfoque matemático de las relaciones económicas era natural y casi inevitable para Walras, quien era, ante todo, un matemático de profesión.

---

A pesar de las notables diferencias de enfoque entre estos tres economistas, sobre todo en lo tocante al rol del equilibrio como situación límite representativa de las posibilidades de interacción en un mundo completamente irreal, donde la competencia estaba plenamente purgada, lo cierto es que fue la visión de equilibrio, unida a la popularidad de la matemática y la predicción propia del Modernismo, lo que hizo que toda conceptualización de las relaciones económicas se replanteara bajo las coordenadas de equilibrio, así como de los fenómenos asociados al intercambio (incluida, sobre todo, la competencia económica).

No obstante, la visión de equilibrio de Walras no pudo erosionar la perspectiva de proceso hasta entonces predominante entre los economistas de la época. De hecho, el cambio de perspectiva no fue inducido directamente como resultado de los trabajos de Walras, sino como consecuencia de una interpretación sesgada a la teoría de mercado de Alfred Marshall (1842-1924). Heredero de la tradición británica en la ciencia económica, Marshall se convirtió en la gran referencia teórica de la Escuela de Cambridge, al proponer una teoría de mercado y del valor que sintetizaba los aportes del pensamiento neoclásico, bajo el enfoque de proceso hasta entonces dominante en la ciencia económica.

Marshall propuso una teoría de mercado cuyo eje conceptual era el equilibrio parcial. No obstante, a diferencia de Walras, para quien el equilibrio estaba propuesto en términos de ecuaciones matemáticas interrelacionadas y simultáneas entre los componentes del sistema, especialmente una vez adquirido el estado de reposo que sucedería a los intercambios económicos, Marshall adoptaba una visión del mercado claramente diferenciada de Walras. Su perspectiva del equilibrio

parcial no estaba asociada a todo el sistema económico, donde Walras podía anclar su postulado de equilibrio general. Para Marshall, el equilibrio parcial “nos permite apreciar los *procesos* particulares, en la suposición provisional de que todo lo demás permanece en reposo.” El equilibrio se refería al de una empresa “representativa,” participante en el mercado, frente a las posibilidades de producción que el mercado le ofrece. Este recurso le permitía considerar, desde un nivel conceptual, la oferta de cantidades en función de las variaciones de precio en el mercado, arrojando luz de esa manera sobre el comportamiento de las empresas *reales* en los mercados, lo que era su principal preocupación metodológica.

La empresa de Marshall es *representativa*, no en el sentido idealizado esbozado por los modelos “límite” y utópico de Walras, contra los cuales se habría de contrastar la realidad de los mercados, sino más bien en la caracterización de una “categoría tipo” que permitiría un mejor entendimiento de los procesos de mercado en los cuales las empresas habrían de participar. La empresa representativa de Marshall, por tanto, no es una conceptualización “extrema” o “límite” de los procesos de intercambio, una vez agotados éstos. Tampoco es un promedio aritmético. Más bien, era una abstracción lógica de los hechos económicos y del comportamiento, cuyo propósito era representar el comportamiento de una empresa “estándar,” a fin de entender mejor su desempeño en el mercado.<sup>3</sup> Por esta

---

<sup>3</sup>Según observa Mark Blaug, la empresa representativa de Marshall “es una abstracción; no un promedio aritmético, no es una mediana, ni siquiera una empresa modal. No es representativa respecto al tamaño sino respecto a los costes medios” (*Teoría económica en retrospectiva* [México: Fondo de Cultura Económica, 1985], p. 489).

razón, en lugar de anclar su método de análisis en el análisis de correspondencias matemáticas, Marshall era partidario de emplear las matemáticas como herramienta para la verificación *posterior* de los postulados concebidos bajo el sentido común.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup>La prudencia de Marshall en el empleo de las matemáticas fue proverbial, y lo hizo apartarse de la nueva generación de economistas entusiastas partidarios de su utilización como método analítico fundamental, algo que ciertamente este economista no compartía: “The chief use of pure mathematics in economic questions seems to be in helping a person to write down quickly, shortly and exactly, some of his thoughts for his own use: and to make sure that he has enough, and only enough, premisses for his conclusions (i.e. that his equations are neither more nor less in number than his unknowns). But when a great many symbols have to be used, they become very laborious to any one but the writer himself. And though Cournot’s genius must give a new mental activity to everyone who passes through his hands, and mathematicians of calibre similar to his may use their favourite weapons in clearing a way for themselves to the centre of some of those difficult problems of economic theory, of which only the outer fringe has yet been touched; yet it seems doubtful whether any one spends his time well in reading lengthy translations of economic doctrines into mathematics, that have not been made by himself” (*Principles*, p. xii). Al notar la tendencia del pensamiento económico de la nueva generación de inclinarse al empleo sin restricciones de las matemáticas, Marshall expresó acremente su preocupación en una carta a su amigo Arthur Bowley, el 27 de febrero de 1906: “(1) Use mathematics as a shorthand language, rather than as an engine of inquiry. (2) Keep to them till you have done. (3) Translate into English. (4) Then illustrate by examples that are important in real life. (5) Burn the mathematics. (6) If you can’t succeed in 4, burn 3. This last, I did often” (*The Correspondence of Alfred Marshall*, J. Whi-

Para representar el comportamiento de una firma estándar o representativa, Marshall tuvo que incorporar el factor tiempo en el análisis. Fue este elemento analítico lo que hizo original su análisis, al permitirle situar las decisiones empresariales de producción en distintos planos temporales, de corto y largo plazo. Dado que para Marshall las empresas actúan en el tiempo (a diferencia de la atemporalidad postulada por Walras), es preciso conocer de qué manera varía el producto de las mismas conforme avanza el mismo. El análisis microeconómico de Marshall pudo calibrar de qué manera los empresarios hacen sus cálculos de costos a lo largo del tiempo, introduciendo de esa manera mayor realismo a los modelos analíticos. Marshall reconocía que el elemento tiempo era el “punto central de la máxima dificultad de todo problema económico.”<sup>5</sup>

Fue gracias a la incorporación del tiempo como factor en el análisis que Marshall pudo concebir la manera cómo se diferencia el equilibrio competitivo que en el corto plazo alcanzan las empresas, donde la demanda es el factor esencial determinante del nivel de producción, frente al equilibrio del largo plazo, donde la oferta es el factor esencialmente condicionante.<sup>6</sup> Dicha oferta varía según la industria donde opere la empresa “representativa,” sea una de costos crecientes o de costos decrecientes.

---

taker, ed., [Cambridge: Cambridge University Press, 1996], vol. 3, p.130).

<sup>5</sup>Marshall, *Principles*, p. v.

<sup>6</sup>Naturalmente, esta conclusión de Marshall la alcanza desde la perspectiva del efecto que, en el largo plazo, tiene el entorno empresarial sobre la estructura de costos de la empresa “representativa.”

---

En una industria cuyos costos son crecientes, éstos aumentan conforme se incrementa la producción, en una proporción tal que hace soportar a la empresa rendimientos decrecientes. En cambio, en una de costos decrecientes, sucede a la inversa: en ella, los rendimientos son crecientes, porque los costos disminuyen conforme aumenta la producción. Ambas tendencias pugnan entre sí y tienden a anularse.<sup>7</sup>

En el corto plazo los costos crecen a medida que lo hace la producción; en cambio, en el largo plazo, las empresas tenderían a disminuir sus costos progresivamente. La Ley de Rendimientos Crecientes así establecida postula que el equilibrio de largo plazo se alcanza a costos más bajos, *pese a incrementarse la producción*. ¿Cómo puede ser esto?

### **Economías externas y su papel en el crecimiento económico**

Para explicar este fenómeno, Marshall recurrió a la distinción entre “economías internas” y “economías externas.” Las primeras son las que dependen de la organización y eficiencia de la dirección en las empresas individuales y surgen de un aumento del producto, estimulando la división del trabajo y mejor empleo de la maquinaria en la empresa. Un ejemplo de ellas, es la generación de economías de escala, donde la maquinaria especializada sólo puede utilizarse una vez alcanzado un nivel mínimo de producción. No es eficiente para una empresa utilizar una máquina para fabricar martillos, si solamente hay que clavar un clavo; en tal

caso, será preferible utilizar un bien de producción menos especializado, por ejemplo, una piedra. Naturalmente, en tal caso, la empresa no podrá disponer de un recurso que, en otras circunstancias, le permitiría elevar su producción.

Las economías externas, en cambio, son economías resultantes de la pertenencia de una firma a su respectivo sector industrial, donde las ventajas y conocimiento resultantes de encontrarse en la vecindad con otras empresas de la industria generan sobre la empresa un aprendizaje gratuito.<sup>8</sup> A medida que crece el producto de una industria, ello estimula el ingreso, en el largo plazo, de nuevas empresas, lo cual reduce las curvas de costos de cada una de ellas. La localización industrial era fundamental en este sentido, lo que, en opinión de Marshall, resultaba en lo siguiente: Mejor información y calificación; disponibilidad de mano de obra cualificada; economías en el uso de maquinaria especializada y el crecimiento de industrias subsidiarias.

La mejor información y calificación se refiere al aprendizaje que obtiene la empresa por el hecho de pertenecer a una determinada industria. “El buen trabajo es apreciado como se merece; los inventos y los perfeccionamientos en la maquinaria, en los procesos de fabricación y en la organización general de los negocios, se estudian pronto para dilucidar sus méritos o inconvenientes; si una persona lanza

---

<sup>7</sup>Marshall observa: “For the two tendencies towards increasing and diminishing returns press constantly against one another” (*Principles*, IV.XIII.13).

---

<sup>8</sup>Según Marshall: “Looking more closely at the economies arising from an increase in the scale of production of any kind of goods, we found that they fell into two classes—those dependent on the general development of the industry, and those dependent on the resources of the individual houses of business engaged in it and the efficiency of their management; that is, into external and internal economies” (*Principles*, IV.XIII.2).

---

una nueva idea, ésta es adoptada por las demás y combinada con sus propias sugerencias, y de este modo se transforma en una fuente de otras nuevas ideas. Y pronto las actividades subsidiarias se establecen en las proximidades, proporcionando a la industria principal útiles y materiales, organizando su tráfico y tendiendo de diversos modos a la economía de su material.”<sup>9</sup>

La disponibilidad de mano de obra calificada se produce porque la industria localizada proporciona un mercado ordenado y constante de trabajo calificado y especializado.<sup>10</sup> Las industrias son atraídas hacia regiones donde la mano de obra

especializada se encuentra disponible con mayor facilidad. A su vez, el trabajo es atraído hacia las regiones donde la demanda de sus servicios es más elevada. A medida que la industria crece, la disponibilidad de mano de obra especializada aumenta.

Por otra parte, Marshall pensaba que a medida que una empresa crece, aumenta la posibilidad de obtener economías en el uso de la maquinaria especializada, así como también, el crecimiento de industrias subsidiarias y secundarias produce economías externas para las empresas de la industria.

En resumen, este economista concebía las economías externas como un fenómeno causado por la difusión del conocimiento en el seno de una industria (que Marshall asociaba a la organización económica existente, es decir, a la organización industrial concebida como receptáculo y procesador de conocimiento), cuya existencia permitía a la empresa romper la limitación de costos crecientes impuesta por las restricciones y limitaciones de la naturaleza sobre el proceso productivo. Gracias a dicha sinergia de conocimiento, la industria podía ver reducido sus costos *en el largo plazo*.<sup>11</sup>

Estas economías son externas a la empresa e internas a la industria. Una firma representativa de la industria tendría que ilustrar de qué manera impactan

---

<sup>9</sup>Marshall, *Principles*, IV.X.7.

<sup>10</sup>En opinion de Marshall, “... a localized industry gains a great advantage from the fact that it offers a constant market for skill. Employers are apt to resort to any place where they are likely to find a good choice of workers with the special skill which they require; while men seeking employment naturally go to places where there are many employers who need such skill as theirs and where therefore it is likely to find a good market. The owner of an isolated factory, even if he has access to a plentiful supply of general labour, is often put to great shifts for want of some special skilled labour; and a skilled workman, when thrown out of employment in it, has no easy refuge. Social forces here co-operate with economic: there are often strong friendships between employers and employed: but neither side likes to feel that in case of any disagreeable incident happening between them, they must go on rubbing against one another: both sides like to be able easily to break off old associations should they become irksome. These difficulties are still a great obstacle to the success of any business in which special skill is needed, but which is not in the neighborhood of others like it: they are however being diminished by the railway, the printing-press and the telegraph” (*Principles*, IV.X.9).

---

<sup>11</sup>Siguiendo a Marshall: “... while the part which nature plays in production shows a tendency to diminishing return, the part which man plays shows a tendency to increasing return. The law of increasing return may be worded thus:—An increase of labour and capital leads generally to improved organization, which increases the efficiency of the work of labour and capital” (*Principles*, IV.XIII.11).

---

en el comportamiento empresarial las economías internas y externas, a fin de trazar una idea general de las posibilidades de desarrollo y división del trabajo (especialización y adquisición de conocimiento) que se abren conforme se multiplican dichas economías. Según expresa Marshall: “Thus a representative firm is in a sense an average firm. But there are many ways in which the term ‘average’ might be interpreted in connection with a business. And a Representative firm is that particular sort of average firm, at which we need to look in order to see how far the economies, internal and external, of production on a large scale have extended generally in the industry and country in question.”<sup>12</sup>

Es interesante notar que en esta conceptualización, el concepto de “economías externas e internas” introducido por Marshall mantenía vivo el programa de investigación iniciado por Adam Smith, quien enfatizó en su *Riqueza de las Naciones* las virtudes asociadas con la división del trabajo, destacando la generación de conocimiento producto de la especialización.<sup>13</sup> De este modo, Marshall extendía y explicaba la manera en que se producía la división del trabajo, generando crecimiento y progreso.

Es posible ubicar los antecedentes más remotos de la teoría antimonopolios contemporánea en las ideas de Marshall sobre los retornos crecientes que producen las economías externas. Es curioso el giro que pueden tomar las ideas en las ciencias sociales, como consecuencia de una interpretación apurada de las ideas

que las anteceden. Este es exactamente el caso del surgimiento de la teoría sobre la competencia imperfecta que, como se verá enseguida, es producto de una interpretación errada sobre las ideas de Marshall vinculadas con su explicación del equilibrio a largo plazo que se alcanza en industrias caracterizadas por los retornos crecientes, a la vez que una mayor competencia.

### **Pigou inicia la confusión**

Como se recordará, Marshall postuló la existencia de un equilibrio de largo plazo, donde las empresas pioneras ven desaparecer paulatinamente su monopolio temporal, producto de la innovación, al verse presionadas a producir al más bajo costo posible, presionadas por la competencia de nuevos entrantes en el mercado. Dichas empresas pueden sobrevivir a la competencia, y continuar obteniendo retornos crecientes siempre que continúen incrementando la especialización en nichos de mercado cada vez más especializados. Las nuevas empresas atraídas por los retornos crecientes también difunden conocimiento sobre nuevas formas de hacer negocio, nuevos procesos y operaciones que son replicadas por los demás competidores ya establecidos en el mercado (y viceversa), induciendo una generalizada caída en los costos en la industria que logra el mayor bienestar posible para la sociedad en una dinámica de innovación.

La visión de Marshall sobre el equilibrio de largo plazo es, pues, una visión de proceso de mercado, caracterizado por la permanente e incesante búsqueda de nueva información sobre nichos de mercado subvalorados (o posibilidades de especialización y división del trabajo no ensayadas hasta ese momento) para reducir cos-

---

<sup>12</sup>Marshall, *Principles*, IV.XIII.9.

<sup>13</sup>A. Smith, *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones* (1776), Capítulo 1.

---

tos de producción y obtener así los retornos crecientes que garanticen la permanencia de la empresa en la industria. Ahora bien, este es un proceso que, mirado de cerca, se retroalimenta. En efecto, la existencia de retornos crecientes es permanente incentivo para que empresas situadas en la periferia de la industria intenten ingresar a ella; a la vez, el ingreso de nuevos competidores, que en principio disipa las ganancias extraordinarias obtenidas por dichos retornos crecientes, estimula la producción intelectual, la perspicacia empresarial sobre nichos de mercados vírgenes, la proximidad geográfica, el acopio de mano de obra especializada y otras “externalidades” que son apropiadas por las empresas para reducir costos y generar retornos crecientes. El ciclo entonces comienza de nuevo, si bien en niveles sucesivos cada vez más especializados.

Marshall fue enfático en desaconsejar el uso del modelo de equilibrio estático de corto plazo para hacer el análisis del largo plazo (de ahí, por ejemplo, su insistencia en utilizar el método *ceteris paribus*): “The uses of the statical method in problems relating to very long periods are dangerous; care and forethought and self-restraint are needed at every step. The difficulties and risks of the task reach their highest point in connection with industries which conform to the law of Increasing Return; and it is just in connection with those industries that the most alluring applications of the method are to be found.”<sup>14</sup> ¿Por qué Marshall

singulariza el supuesto de los retornos crecientes? Evidentemente, su temor era que, bajo una interpretación estática, dichos retornos fueran vistos negativamente, como en efecto sucedió.

En efecto, los discípulos de Marshall desoyeron esta advertencia, e hicieron exactamente lo contrario. Aplicaron el criterio de equilibrio estático a la producción en el largo plazo, “encontrando” que la misma no encajaba con la postulada por el modelo de competencia perfecta: mientras ésta suponía la reducción de los precios a los niveles donde el costo marginal iguala el ingreso marginal de producción, la existencia de rendimientos crecientes postulada por Marshall terca-mente hacía que dichos precios se situaran por encima de dicho nivel.

Esto es evidente al examinar algunos ejemplos de “economías externas” propuestos en el análisis marshalliano: la “organización externa” a la empresa que incorpora toda la red de acuerdos comerciales, técnicos, y sociales que permite conectar a clientes, suplidores, y sus rivales, cuyos propios experimentos agregan conocimiento a la red de “conexiones comerciales.” También, la publicidad, que para Marshall tiene una función de “conexión entre la oferta y la demanda.” En uno y otro caso, se trata de mecanismos que pueden ser vistos como excluyentes de los competidores que “idealmente” deberían ingresar al mercado, para cumplir con la condición de perfección exigida por el modelo de competencia perfecta. Por ello, las “economías externas” que Marshall concebía como un deseable efecto de la organización industrial, para la obtención de conocimiento e información del entorno a fin de abaratar costos de producción, fue entendida como un mecanismo limitativo al ingreso de nuevos competidores, persistentemente

---

<sup>14</sup>Marshall, *Principles*, Nota 45 del Libro V. “The Statical theory of equilibrium is only an introduction to economic studies; and it is barely even an introduction to the study of the progress and development of industries which show a tendency to increasing return” (ibid., V.XII.17).



---

alejando los mercados de la deseada competencia “perfecta.” Marshall, en cambio, jamás las vio como tal obstáculo. Muy por el contrario, para él eran la causa misma de la competencia dinámica en el mercado porque la expectativa de obtener retornos crecientes era el incentivo de otros competidores por ingresar al mercado, así como de buscar mayor especialización, mediante innovación, en nichos de mercado subvalorados. Como señala Loasby, “from the point of view of the individual business, the internal economies which it may achieve are predominantly complements, while external economies often substitute for internal economies which might be within the reach of bigger competitors. It is by exploiting external economies that small firms may be able to compete effectively with large, even in some industries in which large firms have important specific advantages.”<sup>15</sup> Estas economías externas eran posibles gracias a la reducción de los costos de transporte, producto del desarrollo de las industrias del transporte, y a la concentración industrial en *clusters*. En uno y otro caso, se produce una mayor “conectividad” entre las empresas participantes, lo que promueve el intercambio consciente o inconsciente de experiencias y experticia, y hace posible difundir y asimilar las economías externas, mediante el aprendizaje.

Pero obviamente, ello suponía contradecir los postulados del modelo de competencia perfecta, como observa Loasby: “The anonymity of perfect competition is clearly incompatible with these activities, which are very helpful—perhaps indis-

pensable—to the achievement of external economies. The attempt to reconcile falling long-run costs with perfect competition by attributing the fall in costs to external economies thus appears fundamentally misconceived: the presence of external economies is itself an indication that competition is not perfect. This is not, of course, a problem for Marshall, only for those who misinterpret him.”<sup>16</sup>

Así, bajo la lectura del equilibrio walrasiano adoptado por la academia, la noción de economías externas fue “vacuada” del contenido positivo que le había impreso Marshall. El primero en incurrir en el error fue Arthur Pigou, discípulo de Marshall, en su obra *The Economics of Welfare* (1912). La existencia de economías externas indujo a Pigou a concebir que éstas suponían una “externalidad” generadora de una divergencia entre los costos privados y los costos sociales de producción. Esta divergencia haría necesaria la intervención del Estado para asegurar que los segundos fueran “internalizados” por las empresas productoras de los mismos, limitando su producción a un nivel “óptimo.” En caso contrario, cabría esperar que las industrias sujetas a retornos decrecientes crecieran “más de lo socialmente deseable,” mientras que aquellas con rendimientos crecientes permanecieran “sub-desarrolladas.” En el primer caso, se requeriría establecer algún tipo de “impuesto” mientras que en el segundo, un “subsidio.”

El propio Marshall objetó el enfoque formalista de su discípulo sobre las economías externas, especialmente en las implicaciones normativas derivadas de su análisis sobre industrias sujetas a rendimientos decrecientes, según observa Loasby: “Marshall correctly observed

---

<sup>15</sup>B. Loasby, “Knowledge and organization: Marshall’s theory of economic progress and coordination,” en *The Mind and Method of the Economist: A Critical Appraisal of Major Economists in the 20<sup>th</sup> Century* (Hants, England: Edward Elgar, 1989), pp. 57-58.

---

<sup>16</sup>*Ibid.*, pp. 59-60.

that the apparent inefficiency of diminishing returns industries resulted from Pigou's confusion of real costs and transfer payments within static equilibrium, but it was Pigou's strict adherence to static analysis in his treatment of increasing returns industries which attracted particular criticism: 'I think he overrates the possibilities of the Statical method'.<sup>17</sup>

Pigou fue por vez primera quien notó la "contradicción" entre los costos decrecientes a largo plazo y la competencia perfecta. Al conceptualizar la diferenciación entre "costos privados" y "costos públicos," Pigou tradujo al lenguaje estático de la competencia perfecta el largo plazo de Marshall (como hemos visto, con su desaprobación).

De esta manera, como señala Loasby,<sup>18</sup> en el curso de esta reformulación conceptual fundamental, Pigou transformó la firma "representativa" de Marshall en una "firma de equilibrio," que enfrenta una función de producción conocida y que iguala el costo marginal, el ingreso marginal y el precio.<sup>19</sup> De este modo, esta "firma" permanecería aún como una herramienta analítica, sin contrapartida en el mundo real. El equilibrio de largo plazo, igualmente, sería el equilibrio de la competencia perfecta. De esta manera, la posición de equilibrio se alcanzaría en el punto más bajo de la curva de costo medio a largo plazo. Con ello, los retornos crecientes dependerían de las economías externas, exógenas al empresario; igualmente, desaparecería el efecto

de difusión de conocimiento, y en su lugar sería reemplazada por una visión donde las economías externas se verían como fuentes de ganancias por encima del nivel de "equilibrio competitivo."<sup>20</sup>

### **Piero Sraffa ahonda la confusión sobre Marshall**

Loasby observa que el origen del "desvío" en que incurriría Joan Robinson al desarrollar su teoría de Competencia Imperfecta (error del que, como veremos luego, ella misma se arrepintió al final de su vida), se debe a una escogencia errada de lo que él denomina "premisa (epistemológica) fundamental de la decisión" ('decision premise').<sup>21</sup> La escogencia errada, sin embargo, no fue de Robinson, sino que comenzó con Pigou, como vimos anteriormente, al destacar éste la discordancia entre el largo plazo marshalliano, donde los retornos son crecientes, y la firma de equilibrio walrasiano de la competencia perfecta.

Pero fue el economista italiano Piero Sraffa, profesor de la Universidad de Cambridge, quien acentuó el error, al enfatizar la inconsistencia entre los costos decrecientes (retornos crecientes en el largo plazo) con el modelo de competencia perfecta, en su ensayo seminal de 1925, "Sulle relazioni fra costo e quantita prodotta,"<sup>22</sup> el cual un año después fuera

---

<sup>20</sup>Loasby, "Joan Robinson's...", p. 76.

<sup>21</sup>B. Loasby, *Decision premises and economic organization* (Ponencia, DRUID conference 'Competences, Governance and Entrepreneurship,' Bornholm, Dinamarca, Junio 9-11, 1998), p. 3.

<sup>22</sup>*Annali di Economia*, 2 (1925): 277-328. Este ensayo fue publicado en inglés bajo el título: "On the Relations between Cost and

---

<sup>17</sup>B. Loasby, "Joan Robinson's 'wrong turning'," en *The Mind and Method of the Economist*, pp. 75-76.

<sup>18</sup>*Ibid.*, p. 76.

<sup>19</sup>A. Pigou, "An Analysis of Supply," *Economic Journal*, 38 (Junio 1928): 238-57.

---

desarrollado en su famoso “The Laws of Return under Competitive Conditions.”<sup>23</sup> En su ensayo de 1925, Sraffa muestra prolijamente la dificultad en reconciliar los retornos crecientes—costos decrecientes—con el equilibrio competitivo. Para él, había una contradicción teórica ya que se trataba de categorías distintas: “Underlying all this, Sraffa pointed out, was a conceptual confusion: in classical political economy the ‘law’ of decreasing returns was associated with [the conditions of production in agriculture] and with the problem of rent (theory of distribution), while the ‘law’ of increasing returns was associated with the division of labour [and] general economic progress (theory of [industrial] production).”<sup>24</sup>

De esta manera, concluía en que era preciso desechar la teoría de mercado de Marshall. Naturalmente, lo hacía desde una perspectiva de equilibrio competitivo estático, igual que Pigou, lo cual le llevó a la misma conclusión. En su artículo de 1926, Sraffa reiteraba su tesis, pero en vez de asumir una perspectiva episte-

mológica del mercado que le permitiera reconciliar la aparente contradicción entre competencia perfecta y retornos crecientes, sugería replantear la teoría del valor desde una perspectiva de monopolio, en vez de una basada en la competencia perfecta. Para comprender por qué afirmaba esto, es preciso ver con más detenimiento el eje de la crítica de Sraffa contra el marco conceptual trazado por Marshall.

Sraffa afirmaba que la teoría marshalliana de la firma, basada en la idea de equilibrio parcial, era insostenible. El meollo de la crítica de Sraffa era que dos de los preceptos angulares de la teoría de la oferta y de la demanda eran contradictorios. El modelo de un mercado integrado en el corto plazo por un único bien requiere que las curvas de oferta y demanda sean independientes, y que la oferta esté dada por un recurso fijo. Estando presentes esas dos condiciones, bajo la tesis de Marshall, es posible dibujar curvas de oferta y demanda independientes en las cuales la pendiente de la curva de la demanda es negativa con respecto a la cantidad, mientras que la pendiente de la oferta es positiva. El resultado son las famosas “tijeras” de Marshall, que se cruzan en un punto de equilibrio.

Sin embargo, Sraffa argumentaba que esas dos condiciones son mutuamente incompatibles: en circunstancias donde una aplica, la otra deja de hacerlo. La suposición de independencia entre oferta y demanda será inválida tanto si se emplea una definición amplia de mercado como si se emplea una restrictiva. Si se emplea una definición amplia de mercado—supongamos que tomamos la “agricultura” por el bien intercambiado, y la “tierra” y el “trabajo” como los factores de producción de dicho bien—no hay duda de que la producción agrícola estará sujeta a rendimientos decrecientes, dado

---

Quantity Produced,” en L. L. Pasinetti, ed., *Italian Economic Papers*, vol. 3 (Oxford University Press, 1998), pp. 323-64.

<sup>23</sup>*Economic Journal*, 36 (Dic 1926): 535-50. “... reductions in cost which are due to ‘those external economies which result from the general progress of industrial environment’ to which Marshall refers (*Principles*, V. xi. 1) must, of course, be ignored, as they are clearly incompatible with the conditions of the particular equilibrium of a commodity” (p. 540).

<sup>24</sup>H. Bortis, “Piero Sraffa and the Revival of Classical Political Economy,” en Alessandro Roncaglia (ed.), *Piero Sraffa—His Life, Thought and Cultural Heritage* (London: Routledge, 2000), pp. 14-15.

que la cantidad de recursos fijos (tierra) dedicados a la agricultura solamente puede incrementarse con dificultad. Sin embargo, dado que la agricultura emplea un gran porcentaje de los factores “tierra” y “trabajo,” la demanda por el factor variable “trabajo” alterará la demanda por “trabajo” en una escala que abarca toda la economía, con lo cual se producirán efectos de distribución del ingreso y demanda por agricultura. El movimiento de un punto de la curva de la oferta de “agricultura” a otro punto alterará por tanto las condiciones de la demanda, requiriendo por tanto una curva de demanda separada. La idea de un equilibrio único será insostenible. Sraffa expresó este argumento de la siguiente manera: “If in the production of a particular commodity a considerable part of a factor is employed, the total amount of which is fixed or can be increased only at a more than proportional cost, a small increase in the production of the commodity will necessitate a more intense utilization of that factor, and this will affect in the same manner the cost of the commodity in question and the cost of the other commodities into the production of which that factor enters; and since commodities into the production of which a common special factor enters are frequently, to a certain extent, substitutes for one another ... the modification in their price will not be without appreciable effects upon demand in the industry concerned.”<sup>25</sup>

Por tanto, pensar en que es posible estudiar un mercado en equilibrio parcial aisladamente de los demás, como proponía Marshall, es imposible. Desde luego, esto obliga a acotar el concepto de “industria.” Sin embargo, si se hacía tal cosa, Sraffa sostenía que entonces el concepto de recurso “fijo” (base del análisis

marshalliano) se tornaba discutible. Cada industria empleará una cantidad tan pequeña del recurso fijo que, en general, las unidades extras del mismo serán adquiridas, o bien empleando recursos inutilizados, o bien convirtiendo recursos de un uso relacionado a otro, con lo cual el incremento en el costo es prácticamente nulo. Como señaló Sraffa: “If we next take an industry which employs only a small part of the ‘constant factor’ (which appears more appropriate for the study of the particular equilibrium of a single industry), we find that a (small) increase in its production is generally met much more by drawing ‘marginal doses’ of the constant factor from other industries than by intensifying its own utilisation of it; thus the increase in cost will be practically negligible ...”<sup>26</sup>

Por lo tanto, la curva de la oferta en el corto plazo para un mercado individual debería adoptar una pendiente horizontal (o incluso, descendiente), en cuyo caso, sería menester retornar al análisis clásico de la determinación de los precios: en lugar de la visión marshalliana donde el precio está definido por unas “tijeras” de oferta y demanda, la oferta fija el precio de corto plazo, en tanto que la demanda determina la cantidad que se vende a dicho precio. Por otra parte, si Sraffa tiene razón entonces la teoría neoclásica de los precios, es insostenible.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup>*Ibid.*, p. 540.

<sup>27</sup>Sraffa hizo la siguiente afirmación al debatir con el economista Robertson la aparente inconsistencia del modelo marshalliano de la firma en el contexto de retornos crecientes: “I am trying to find what are the assumptions implicit in Marshall’s theory; if Mr. Robertson regards them as extremely unreal, I sympathise with him. We seem to be agreed that the theory cannot be interpreted in a way which makes it logically self-consistent and,

---

<sup>25</sup>Sraffa, “The Laws of Return ...,” p. 539.

---

Al criticar la teoría neoclásica de Marshall, sosteniendo que la misma es incompatible en sus premisas teóricas, Sraffa sostuvo que era necesario, a los fines de dotar de mayor realismo los modelos de mercado, reorientar el análisis desde la perspectiva del monopolio; no desde el equilibrio (general) que, según creía Sraffa, era donde había Marshall anclado su análisis. ¿Por qué? Porque en opinión de Sraffa, era imposible hacerlo utilizando la competencia perfecta, que él concebía correctamente asociada a la idea de equilibrio general del Walras, con todas las inconsistencias teóricas anotadas anteriormente. Un análisis “realista” debía anclarse desde la perspectiva de empresas que enfrentan curvas de demanda con pendientes negativas, de monopolio.

Lo que quizás Sraffa no comprendió cabalmente es que para el sistema de Marshall, lo esencial no era la competencia perfecta (o el monopolio estático), sino la interpretación del rol del tiempo en el análisis económico, donde era posible deducir la existencia de equilibrios de corto y largo plazo. Dicho de otro modo, lo esencial para Marshall era explicar cómo se produce la división del trabajo a través de la organización económica que, incesantemente, busca maneras de reducir costos de producción, lo cual era posible en la medida que la empresa pudiera apalancarse en las economías externas y el aprendizaje de otros miembros de la industria. Como hemos visto, Marshall fue

muy claro en hacer notar las limitaciones del equilibrio para calibrar estos procesos dinámicos, por lo cual luce injusto hacerle acreedor de las fallas epistemológicas del sistema walrasiano que consistentemente criticó.<sup>28</sup>

Sraffa, pues, fundamenta su crítica a Marshall desde un plano meramente lógico, pero aplicando una perspectiva estrictamente de corto plazo a su enfoque, cuando es claro que Marshall postula su teoría desde una perspectiva de largo plazo (economías externas versus internas, rendimientos crecientes, etc.). Para él, el equilibrio de corto plazo no puede asimilarse a la competencia perfecta de Walras: “Perfect competition requires an initial specification of preferences, resources, and technology which, for Marshall, were not only outputs of economic processes, but outputs which could not conveniently be specified as dependent variables, since they derive from the knowledge which is generated within the processes themselves.”<sup>29</sup> Por ello, para Loasby, “Sraffa failed to notice that Marshall’s conception of increasing return—

---

<sup>28</sup>Curiosamente, Sraffa encabeza su artículo de 1925 con la siguiente cita de Marshall (*Principles*, V.XII.3): “The Statical theory of equilibrium is only an introduction to economic studies; and it is barely even an introduction to the study of the progress and development of industries which show a tendency to increasing return.” Dada la posición crítica de Sraffa, pareciera que el interés de aquél en destacar la afirmación de éste último en el encabezado de su ensayo fue con el deliberado propósito de ridiculizar a Marshall. Es, sin duda, una crítica inmerecida, pues si algo tuvo Marshall fue particular cuidado en prevenir sus lectores de no aplicar el modelo de equilibrio más allá de lo que éste podía ofrecer.

<sup>29</sup>Loasby, “Knowledge and organization,” p. 62.

---

at the same time, reconciles it with the facts it sets out to explain. Mr. Robertson’s remedy is to discard mathematics, and he suggests that my remedy is to discard the facts; perhaps I ought to have explained that, in the circumstances, I think it is Marshall’s theory that should be discarded” (P. Sraffa, “Increasing Returns and the Representative Firm,” *Economic Journal*, 40 (March 1930), p. 93.

---

unlike the modern concept of scale economies—included changes in factor proportions and depended on human effort and modest discovery: and these differences are even more difficult to reconcile with perfect competition.”<sup>30</sup>

En realidad, Sraffa se equivocaba al asumir que la base analítica de la teoría de Marshall era la competencia perfecta y no el progreso económico. La competencia perfecta postula unos supuestos que contradicen las condiciones institucionales generadas en las industrias expuestas a economías externas, y de ese modo producir la división del trabajo, la adquisición del conocimiento, la especialización, y la acumulación de riqueza. Esta es la estructura institucional u organización económica que Marshall consideraba esencial en su análisis sobre cómo la organización económica propicia costos de producción cada vez menores, en el largo plazo, gracias al aprendizaje de otras empresas en la industria (economías externas a la firma, pero internas a la industria). El enfoque neoclásico, por el contrario, suponía una condena implícita de tales estructuras organizativas del conocimiento, porque sencillamente tales estructuras estaban reñidas con los propios postulados estáticos del modelo de competencia perfecta. Lo curioso es que Sraffa, quien acertadamente vio en ello un error teórico, se lo atribuyó a Marshall, quien claramente hubiera estado de acuerdo con él.

Por ello, mientras la crítica de Sraffa a Marshall se fundamenta en la inconsistencia lógica de las premisas que hacen el equilibrio de corto plazo en el enfoque de Marshall, este economista propone su tesis de “crecimiento orgánico” o “proceso de aprovechamiento de economías

externas” en una perspectiva de proceso económico. Dicho de otro modo, Sraffa critica en Marshall algo que éste nunca disputó, sencillamente, porque la competencia perfecta no era la premisa epistemológica desde la cual había fundado su investigación, sino el proceso económico. Loasby señala en este sentido: “Although clearly intended as a criticism of Marshall, and so regarded by supporters and opponents alike, Sraffa’s famous article, ‘The laws of return under competitive conditions’ (1926), had nothing to say about economic development; it was an exercise in the logic of long-run static equilibrium and was therefore not applicable to Marshall’s system.”<sup>31</sup>

En conclusión, Marshall de hecho coincidió con Sraffa en el sentido de no basar conclusiones normativas de los mercados en el modelo de competencia perfecta, pero Sraffa no se percató de ello.<sup>32</sup> Pero nunca hubiera estado de acuerdo con Sraffa en deducir de esa premisa la necesidad de anclar el análisis desde la perspectiva del monopolio. De hecho, en perspectiva, la propuesta de Sraffa lucía un tanto desajustada: “[Sraffa’s] criticism of contemporary value theory is directed primarily at the use of a partial equilibrium framework, while its principal proposals are clearly conceived within that very framework.”<sup>33</sup>

Porque entendido de la manera estática como proponía Sraffa el estudio de los mercados utilizando el monopolio como referencia, era prácticamente inevitable

---

<sup>31</sup>Loasby, “Joan Robinson’s ...,” p. 77

<sup>32</sup>Loasby señala que “[Sraffa] was quite wrong to assume that perfect competition was the basis of Marshall’s theory of value” (“Knowledge ...,” p. 62).

<sup>33</sup>Loasby, “Joan Robinson’s ...,” p. 77.

---

<sup>30</sup>*Ibid.*

---

no atribuir una connotación negativa al mismo, desde una perspectiva de bienestar. Si bien es cierto que Sraffa nunca sacó tales conclusiones por sí mismo, lo cierto es que la nueva generación de economistas sí lo hizo. El ejemplo más conspicuo fue Joan Robinson y su teoría de la Competencia Imperfecta.

La incapacidad de Sraffa en comprender el planteamiento dinámico de la teoría marshalliana lo llevó a criticar su postulado de los retornos crecientes en su ensayo de 1925, lo que dio por resultado la reafirmación de la perspectiva de equilibrio en la comprensión del sistema marshalliano (por Sraffa). En este punto, resulta revelador que ni en su ensayo de 1925 ni en el de 1926 Sraffa da explicación sobre por qué resuelve anclar su crítica al sistema de equilibrio que él creía marshalliano *desde la perspectiva de equilibrio competitivo*, sacrificando las posibilidades de concebir industrias donde los costos fueran menores (o mayores) al del equilibrio. De hecho, en su primer ensayo de 1925 sencillamente cierra su afirmación final indicando que “por tanto, debemos aceptar que, en general, los bienes son producidos bajo condiciones de costos constantes.” Tal como señala Loasby, Sraffa no explica, sino que *simplemente postula* el equilibrio competitivo walrasiano donde dichos costos son constantes, como premisa epistemológica fundamental de su decisión. Entre gustos y colores, Sraffa prefirió los suyos e ignoró los de Marshall. ¿Por qué? Sólo cabe especular la respuesta. Quizás la culpa del error de Sraffa esté en la visión de “equilibrio” que le imprimió Pigou a la firma “representativa” de Marshall, como hemos visto anteriormente, lo que hizo concluir al primero que Marshall dijo cosas que realmente no dijo.

En su ensayo de 1926, Sraffa simple-

mente reemplazaba el equilibrio competitivo por el monopolio, como piedra angular del análisis, pero mantenía intacta la premisa fundamental (estática) de su decisión. Al así hacerlo, le abrió las compuertas al análisis de Robinson sobre la Competencia Imperfecta, desde una perspectiva igualmente estática.<sup>34</sup>

Al concluir en que la falla intrínseca del modelo de competencia perfecta lo inhabilitaba como modelo referencial de los mercados, Sraffa despertó entre los académicos un interés por el comportamiento de los monopolios, que sería retomado por Joan Robinson.

### **El intento de Knight y Young por consolidar el pensamiento orgánico de Marshall sobre el progreso económico y la competencia**

Pese a las objeciones que puedan hacerse sobre el trabajo de Sraffa, no hay duda que éste disparó toda una discusión en el campo de la economía acerca de lo que se dio en llamar “La Gran Controversia sobre los Costos.” En esta controversia, surgieron dos corrientes diferenciadas y contradictorias. La primera de ellas, liderada por Allyn Young y Frank Knight, daban cuenta de un enfoque “orgánico” del proceso económico, donde se daba una interpretación del equilibrio de largo plazo marshalliano afín con su teoría de los costos decrecientes-rendimientos cre-

---

<sup>34</sup>Loasby concluye elocuentemente que, para Sraffa, “Perfectly competitive equilibrium is a fundamental and undiscussable decision premise, and therefore the concept of increasing return can have no place in economic theory,” y luego agrega que “theoretical possibilities are constrained by the perceived bounds of rationality” (*Decision premises*, p. 3).

---

cientes. En ella, las estructuras de mercado o monopolios son vistas como mecanismos necesarios y deseables para enfrentar la incertidumbre empresarial, ante un futuro abierto. En el lado opuesto, la segunda corriente iniciada por Pigou y luego liderada por Joan Robinson, establecería un enfoque estático de los mercados y de la competencia, donde a partir de una visión de equilibrio de corto plazo, donde los rendimientos son decrecientes, llegaría inexorablemente a concebir toda estructura ajena a la competencia perfecta como un mecanismo que evidencia “imperfecciones” de mercado, necesitadas de intervención gubernamental.

Es interesante notar que, según Loasby, la selección de una u otra perspectiva es, esencialmente, cuestión arbitraria que no cabe juzgar con base en un criterio científico. Como quiera que esta es, precisamente, la clave de nuestra afirmación sobre la arbitrariedad de la escogencia de “paradigmas” para examinar los problemas de competencia, creemos importante describir el contraste de enfoques que comenzó a asomar desde los inicios de la discusión acerca de la conceptualización moderna de la competencia, y entender por qué el triunfo inicial del enfoque de equilibrio representado en Robinson, (luego propulsor teórico de las políticas antimonopolio) se debió, esencialmente, a una cuestión de capricho de la profesión de los economistas, en su afán por desarrollar modelos matemáticos formales capaces de hacer “predicciones,” con lo cual se esperaba “dar respetabilidad” a la ciencia económica.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup>Es razonable atribuir la razón del abandono del esquema temporal-evolutivo de Marshall al afán de formalización matemática, producto de la búsqueda de reconocimiento científico, padecido por Walras y sus seguidores. La introducción del tiempo como premisa analí-

Por esta razón, antes de examinar la teoría de Robinson y sus implicaciones en el análisis de la competencia (especialmente, desde la perspectiva de las políticas antimonopolio convencionales), es conveniente examinar de cerca la primera vertiente de pensamiento acerca de la competencia, esto es, la perspectiva “orgánica,” cuyo desarrollo se truncó por entonces debido al cada vez más domi-

---

tica del comportamiento empresarial colocaba en una situación comprometida el uso de dichas matemáticas. Como observa Loasby: “Mechanism suggests mathematics; and it was not surprising that Marshall, a mathematician himself should turn to mathematics for a formal exposition of ‘general and permanent laws.’ If a formal mathematical model was to be produced, then the obvious—perhaps the only possible—body of theory to use was the differential calculus, the value of which in economics had first been effectively demonstrated by Cournot. But an analytical method based on differential calculus, though the best available, was hardly ideal as a paradigm of growth and change. Marshall consistently emphasised biological analogies, but there was simply no ‘biological mathematics’ adequate for his purpose; and so evolution had to be explained in terms of static equilibrium. The use of a strictly timeless theory by one who was so conscious of the importance of time represents a heroic—and highly successful—use of abstraction; but only by the use of all Marshall’s care and subtlety could it be made to appear convincing. It may, indeed, be judged too successful and too convincing; for whereas Marshall was keenly aware that his mathematical abstractions would lose sufficiency if pressed much further, some of his successors, being young and bold, were less inhibited. By revealing the inherent contradictions between the model and the real world, which Marshall had so skillfully concealed, they helped to precipitate a crisis in value theory” (B. Loasby, “Hypothesis and Paradigm in the Theory of the Firm,” *Economic Journal*, 81 (Dic 1971), p. 871).



nante pensamiento estático de la economía, y que luego ha renacido conforme se ha evidenciado el agotamiento del paradigma de equilibrio económico.

El ensayo de Allyn Young, “Increasing Returns and Economic Progress,”<sup>36</sup> publicado en 1928, dos años después que el ensayo de Sraffa, planteó el tema de progreso económico como “premisa epistemológica fundamental” de la interpretación del equilibrio de largo plazo marshalliano. Dicho trabajo tuvo la virtud de situar la discusión desde la orilla opuesta a la planteada por Sraffa, dos años atrás. Dicho trabajo retomó el proyecto de investigación iniciado por Adam Smith alrededor de su teoría de la división del trabajo, luego continuada por la tesis de Marshall sobre la captura de rendimientos crecientes, basada en la explotación de economías externas a través de la organización empresarial, extendiéndola al ámbito de la industria, esto es, entre firmas, más allá de la especialización intra-firma postulada por Smith.

Con ello, Young pudo anclar su propia idea del desarrollo interactivo de la economía a gran escala: “New products are appearing, firms are assuming new tasks, and new industries are coming into being. In short, change ... is qualitative as well as quantitative.”<sup>37</sup> El inminente predominio del enfoque epistemológico de equilibrio presente en Pigou y Sraffa era tal que ya en 1928 Young se veía obligado a alertar sobre su inutilidad en el examen de los procesos económicos: “No analysis of the forces making for economic equilibrium ... will serve to illumine this field, for movements away from equilibrium, departures from previous

trends, are characteristic of it.”<sup>38</sup>

Tanto Knight como Young adoptaron el “cambio orgánico” o “proceso de mercado” como premisa epistemológica fundamental de su decisión de investigar el progreso económico (“decision premise”, en lenguaje de Loasby), en obvio contraste con la propuesta de Pigou de concebir una empresa en “equilibrio” walrariano, así como Sraffa, quien objetó la competencia perfecta como referente, pero en su lugar adoptó una versión, igualmente concebida en términos de equilibrio, del monopolio.<sup>39</sup> Young claramente se diferenciaba de dicho enfoque al señalar que “los costos del proceso de desarrollo no son los ‘costos’ que figuran en un equilibrio de (un cálculo de) costos y beneficios.”<sup>40</sup> Para Knight, los costos de producción incorporan la incertidumbre empresarial, que no puede ser estimada bajo un cálculo de costo-beneficio en corto plazo.

Paradójicamente, tanto Marshall como Young jamás hubieran disentido de la objeción de Sraffa contra los presupuestos fundacionales del sistema de equilibrio, así como tampoco con la apreciación de éste según la cual la demanda y los costos no son independientes, sino que están relacionadas. En palabras de

---

<sup>38</sup>*Ibid.*

<sup>39</sup>Loasby a este respecto señala que, “For Young, it was static equilibrium that was an unacceptable decision premise; he too did not argue the case, but assumed, in opposition to Sraffa, that premises should be factually correct rather than theoretically tractable. (There is, I believe, no simple operational rule by which premises should be chosen; the choice of premises is a scientific art)” (Loasby, *Decision premises ...*, p. 3).

<sup>40</sup>Young, “Increasing Returns ...”, p. 535.

---

<sup>36</sup>*Economic Journal*, 38 (Dic 1928): 527-42.

<sup>37</sup>*Ibid.*, p. 528.

Young: “Every important advance in the organization of production, ... , alters the conditions of industrial activity and initiates responses elsewhere in the industrial structure which in turn have a further unsettling effect.”<sup>41</sup> Todas las empresas pertenecientes a una misma industria están relacionadas, de modo que el incremento de la demanda se traduce en mayor número de empresas, a su vez mayor número de economías externas, que son aprovechadas por los cambios introducidos en la organización económica.

No obstante, sí hubieran disentido de la idea de Sraffa de cambiar el enfoque por uno anclado desde el monopolio, al menos, como lo entendió este autor. Para Young y luego Knight, la organización económica tenía una finalidad distinta de la que cabe atribuir a la estructura de monopolio estático, desde la cual se afianzó Sraffa, y luego, Robinson.

Young concebía la organización económica como el mecanismo que permite organizar la apropiación de las economías externas marshallianas, disminuyendo los costos de producción de la industria y propiciando que las empresas puedan obtener beneficios extraordinarios para poder utilizarlos en el desarrollo de nuevos mercados, en lo que Young llama “the more highly specialized undertakings,”<sup>42</sup> es decir, propiciar la especialización del trabajo.

Por su parte, Knight, en una nota similar, las concebía como instrumentos para organizar la forma cómo una empresa produce a partir de su mejor conocimiento de la oferta y la demanda en el

mercado.<sup>43</sup> Knight hubiera considerado dicha organización económica como un positivo mecanismo para transformar la incertidumbre empresarial en riesgo: “... [the] possibility of thus reducing uncertainty by transforming it into measurable risk through grouping activities constitutes a strong incentive to extend the scale of operations of a business establishment. This fact must constitute one of the most important causes of the phenomenal growth in the average size of industrial establishments which is a familiar characteristic of modern life.”<sup>44</sup>

Por lo anterior, Knight no concebía la ganancia extraordinaria como una situación indeseable. Tal como señala Nash, “Knight argues that profit is the reward for reducing uncertainty-control costs. In other words, Knight describes the essential outcomes of imperfect competition to be almost completely opposite to that which ... Robinson describes: no long-run equilibrium occurs because competition exists for long-run abnormal (or super-normal) profit.”<sup>45</sup>

A partir del enfoque de Young sobre retornos crecientes, Knight desarrolló su poco conocida versión de la “competencia imperfecta,” que solo coincide con la de Joan Robinson en el nombre. Esta última, como veremos en detalle en la sección siguiente, fundamentó su propuesta en la diferenciación o heterogeneidad de productos entre empresas con idénticos costos, en tanto que la tesis de Knight se basaba en la competencia que

---

<sup>41</sup>*Ibid.*, p. 533.

<sup>42</sup>*Ibid.*, p. 538.

---

<sup>43</sup>S. J. Nash, *Cost, Uncertainty and Welfare: Frank Knight's Theory of Imperfect Competition* (Burlington, VT: Ashgate, 1998), p. 70.

<sup>44</sup>Citado por Nash, *op. cit.*, p. 71.

<sup>45</sup>Nash, *op. cit.*, p. 106.

---

surge entre empresas dentro de una industria, que poseen costos diferenciados.

El énfasis de Knight en el costo hacía aparecer la incertidumbre como factor fundamental en los procesos competitivos. Cada empresa percibe subjetivamente la incertidumbre a su manera, por lo que su costo en el proceso productivo varía. Por ello, la propuesta de Knight no estaba basada en una definición objetiva de puntos alejados de la competencia perfecta (diferenciación de productos), sino en una epistemología de proceso de mercado, donde el grado de incertidumbre varía según la posición de cada empresa en el orden cambiante de mercado.

En el esquema de Knight, el control de la incertidumbre adquiere un papel preeminente en su teoría de competencia imperfecta. Para Knight, sin incertidumbre “man’s energies are devoted altogether to doing things.”<sup>46</sup> Sin incertidumbre, el proceso de producción acontece de modo “completamente automático,”<sup>47</sup> porque no hay la posibilidad de error. Por el contrario, la incertidumbre induce a que la fase de “ejecución” pase a un segundo plano, y en su lugar, la función de “decidir qué hacer y cómo hacerlo” adquiere preeminencia.<sup>48</sup> De tal manera que el empresario debe predecir cuáles son las preferencias, que son desconocidas incluso para los consumidores.<sup>49</sup> Para Knight, esta incertidumbre disminuye con el tamaño de la empresa, pues a medida que ésta aumenta disminuye la volatilidad de

su corriente de ingresos. En sus palabras: “reduction in the risk to borrowed capital [is created] by an increase in the scale of a firm.”<sup>50</sup> Por tanto, la incertidumbre tiene un impacto diferenciado en el costo de las distintas empresas. Es por este motivo que la competencia imperfecta, como la concibe Knight, está vinculada a los costos que cada empresa enfrenta en el mercado.<sup>51</sup>

Este enfoque de competencia imperfecta basada en la variación en los costos entre empresas que producen bienes similares claramente contrasta el enfoque de Robinson, como veremos enseguida. Para Knight, la competencia imperfecta está asociada a los diferenciales de costos que existen entre empresas. Por ello, Nash opina que Knight contradice la teoría neoclásica, al afirmar que los costos vinculados con la incertidumbre varían sistemáticamente en una gama que va desde la empresa grande a la marginal.<sup>52</sup> Dada esta variación de costos, las características del equilibrio a largo plazo son muy distintas de las postuladas en el enfoque neoclásico, donde se alcanza el equilibrio y la eliminación de la ganancia “extraordinaria.” Knight, en cambio, opina que no es posible un equilibrio de largo plazo,

---

<sup>50</sup>*Ibid.*, pp. 246, 252.

<sup>51</sup>Esta conclusión se distancia del enfoque de proceso dado por la escuela austriaca de economía, fundamentalmente, en los trabajos de Kirzner sobre la competencia y la naturaleza del empresario. Para los austriacos, la capacidad de competir no está asociada al tamaño de la firma, sino a la capacidad del empresario para atisbar oportunidades de negocio. Ver I. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship* (Chicago: University of Chicago Press, 1973).

<sup>52</sup>Nash, *Cost, Uncertainty and Welfare*, p. 112.

---

<sup>46</sup>F. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit* (New York: Houghton Mifflin, 1985 [1921]), p. 268.

<sup>47</sup>*Ibid.*, p. 267.

<sup>48</sup>*Ibid.*, p. 268.

<sup>49</sup>*Ibid.*, pp. 241, 268.

---

debido a la incertidumbre. Hay una inconsistencia fundamental entre ambos conceptos.

Por otra parte, la ganancia extraordinaria, que es inherente a la incertidumbre,<sup>53</sup> nunca se disipa en el largo plazo, dado que las grandes empresas tienen mejor acceso a la información de mercado, mientras que las marginales no, lo cual hace que la industria en su conjunto posea niveles no uniformes de incertidumbre.

A pesar de la importancia que Knight asigna a la incertidumbre como motor de la ganancia empresarial, quizás no enfatizó la solución planteada por Marshall a la aparente dicotomía existente entre el equilibrio de largo plazo y los rendimientos crecientes, asignando una clara perspectiva de *equilibrio en el largo plazo*, a través de una epistemología de proceso.

No obstante, este tema no sería desarrollado por los economistas de la generación de Young, quienes encontraban mucho más atractivo imprimir de rigurosidad formal el análisis económico, que intentar conciliar éste con la experiencia intuitiva. Por esta razón, prefirieron continuar la línea de equilibrio abierta por Pigou para calibrar epistemológicamente los mercados con base en el equilibrio walrasiano, abandonando así la premisa de Marshall. El caso más obvio de este enfoque fue el de Joan Robinson y su teoría sobre la Competencia Imperfecta.

---

<sup>53</sup>En palabras de Knight: "Profit arises out of the inherent, absolutely unpredictability of things, out of the sheer brute fact that the results of human activity cannot be anticipated and then only in so far as even a probability calculation in regard to them is impossible and meaningless" (*Risk, Uncertainty and Profit*, p. 311).

### **El desvío equivocado de Joan Robinson: La teoría (estática) de la Competencia Imperfecta**

Robinson se fundamentó en el análisis de la escuela neoclásica para describir la posición de equilibrio que resulta en la competencia imperfecta. Para ello se basa en la tesis de Pigou, afirmando que éste había encontrado una resolución lógica a la "contradicción" marshalliana entre las "economías internas y la competencia."<sup>54</sup> Como se recordará, en el enfoque de equilibrio estático para problemas de largo plazo, impuesto por Pigou, la firma "representativa" de Marshall fue reemplazada por la firma de "equilibrio." Aplicando erradamente el análisis de equilibrio estático de corto plazo costo-beneficio para encontrar un equilibrio de largo plazo, Pigou encuentra que las empresas alcanzan un equilibrio donde inevitablemente los rendimientos crecientes causados por las economías externas de la firma, pero internas a la industria, conducen a que una de ellas termine por imponerse a las demás, "internalizando las economías externas." El resultando, obviamente, es la monopolización de la industria y el alejamiento de la competencia perfecta.

En este enfoque, las economías internas de escala tienden a reducir los costos de las empresas hasta un costo mínimo, que luego comienza a incrementarse; este punto mínimo representa el punto de producción "óptima."<sup>55</sup> A niveles superiores de producción encontramos que las deseconomías de escala tienden a compensar las economías de escala, de manera tal

---

<sup>54</sup>Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition* (London: Macmillan, 1933), pp. v-ix.

<sup>55</sup>*Ibid.*, p. v.

que el costo promedio tiende a incrementarse. En consecuencia, todas las empresas dentro de una industria en particular están supuestas a operar a un nivel de producción donde el costo promedio se sitúe en su punto mínimo en el largo plazo; todos los recursos están totalmente utilizados en el largo plazo. Mientras que la teoría indicaba que en el corto plazo alguna desviación en la utilización plena de los recursos pudiera ser posible, la depresión de los años treinta en la que Robinson estaba viviendo parecía poner a prueba dicha teoría. En estos años, las empresas estaban muy lejos de operar en un punto de producción donde todos los recursos están cabalmente utilizados.

Ese contraste presentó a Robinson una aparente contradicción entre los eventos del mundo real y la explicación teórica de dichos eventos. Esto la indujo a concebir una teoría que presuponía que en el largo plazo las empresas operan usualmente a un nivel que *no* emplea todos los recursos disponibles, y por tanto, se produce una “falla” en el sentido que identificara Pigou, para la economía en general. Por ello, Robinson afirma que el estudio de los mercados, sujetos como están a largos períodos de desempleo, no debe realizarse empleando el modelo de competencia perfecta.<sup>56</sup> Sin embargo, a pesar de emplear una aproximación “desde el monopolio” para examinar los mercados, tal como hubiera sugerido Sraffa, termina por reivindicar el equilibrio estático implícito en dicho enfoque. Con ello, sería posible identificar los casos de alejamiento a la competencia perfecta donde los recursos no podrían ajustarse conforme al equilibrio competitivo. De esta manera, Loasby observa que, “what Joan Robinson had done was to exploit the Sraffian emancipation of monopoly to

extend the Pigovian programme of welfare economics (disregarding, along the way, Sraffa’s objection to partial equilibrium analysis).”<sup>57</sup> Por ello, tal como señala Nash, “Robinson concentrates on analysis of equilibrium, without providing any detail of the transition.”<sup>58</sup>

Para efectuar su análisis, Robinson se concentró en examinar el caso del oligopolio. La investigación sobre el oligopolio ya había sido anticipada a mediados del siglo XIX por el matemático francés Antoine-Agustine Cournot, y posteriormente modificada y refinada por Bertrand. Cournot había postulado el monopolio puro como una estructura de mercado donde el monopolista, poseedor exclusivo de un recurso, busca maximizar su beneficio ajustando su precio de modo que maximice los ingresos netos. Esto sucederá, según Cournot, cuando el costo marginal iguale el ingreso marginal. Igualmente, Cournot había visualizado una situación de equilibrio para la interacción en un duopolio donde dos vendedores, A y B, conocen la curva de demanda total (agregada) de su producto, perfectamente homogéneo (el agua mineral), pero desconocen de qué manera actuará el otro. A través de una “función de reacción,” era posible anticipar una situación de equilibrio a la cual convergerían dichos competidores, a fin de maximizar su ingreso en una situación de duopolio. Dicho ingreso no sería tan elevado como el caso del monopolio, pero tampoco tan reducido como en situación de competencia. Este modelo podía aplicarse a la competencia entre dos, tres y más empresas.<sup>59</sup>

---

<sup>57</sup>Loasby, “Joan Robinson’s ‘wrong turning’,” p. 80.

<sup>58</sup>Nash, *Cost, Uncertainty and Welfare*, p. 98.

<sup>59</sup>R. Ekelund y R. Hebert, *Historia de la Te-*

---

<sup>56</sup>*Ibid.*, p. vii.

Por supuesto, aunque no lo dijera explícitamente (pues no era tema de debate) el modelo de oligopolio de Cournot es un modelo de equilibrio, pues se trata de una simple función matemática donde se anticipa la estrategia del productor monopolista u oligopolista, según sea el caso, quien no enfrenta la competencia de terceros, sencillamente, porque así lo postula el modelo.

Robinson postuló un modelo de oligopolio donde *ex definitione* tampoco los oligopolistas enfrentan la competencia de terceros. Cada productor es un monopolista de su propio producto;<sup>60</sup> como resul-

---

oría *Económica y de su Método* (Madrid: McGraw-Hill, 1992), pp. 311-14.

<sup>60</sup>Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, p. 5. Robinson buscaba demostrar que, si se admitía la heterogeneidad o especialidad de cualquier factor, la curva de oferta para una industria particular—contrariamente a lo afirmado por Sraffa—se incrementaría. Como se recordará, Sraffa argumentó a favor de un análisis del mercado y de la empresa más próximo al monopolio que a la competencia perfecta, ya que consideraba que ésta carecía de realismo en sus supuestos. En los hechos se observaba que existían monopolios relativos ya que diferentes compradores no se comportan de manera indiferente de cara a los distintos productos. Se dan pues mercados especiales con una “cautividad limitada.” A este hecho, generalizado, Sraffa lo veía como una exigencia analítica. Por ello, su propuesta “quebró” la unidad del mercado propuesta por Marshall. Sin embargo, pese a criticar a Marshall, Sraffa sigue precisamente la sugerencia de aquél de introducir curvas de demanda “particulares” para esos mercados especiales. Entonces, si cada empresa perteneciente a una “industria marshalliana” cuenta con un mercado particular, no tiene entidad lógica reunir en una sola curva la demanda de mercado “ampliado,” ni tampoco la oferta de estos conjuntos de empresas. De allí que la elasticidad de

tado de lo cual, enfrenta una curva de demanda con pendiente negativa. Claro está, todo el sistema robinsoniano de Competencia Imperfecta está basado en su concepción sobre la naturaleza de la demanda. Se trata de una curva de demanda condicionada por la existencia de sustitutos, y las preferencias de los consumidores están definidas. Ahora bien, a diferencia de Marshall, quien claramente veía una demanda cambiante—por el cambio en las propias preferencias—según se avanzaba desde el corto plazo hasta el largo plazo, Robinson no resolvió este problema. Pero tampoco precisó qué preferencias harían posible que los agentes económicos pudieran alcanzar el óptimo. Sencillamente asumió que los cambios se debían a “manipulaciones” de las empresas sobre las preferencias para ajustarlas a su propio beneficio.

Como observa Loasby, Robinson identificó el problema de la interdependencia entre los competidores, donde el incremento de precios de uno daría lugar al desplazamiento de la demanda hacia sustitutos, pero “lo resolvió” sencillamente, ignorándolo: “[Robinson] recognized that [her method] entailed discounting the consequential pattern of future revenues—a ‘distressingly vague’ conception—but the difficulties must be ignored so that the analysis may proceed. The strata-

---

la demanda que enfrenta cada firma deje de ser infinita. En otras palabras, para Sraffa la oferta de un bien, aunque sea considerada como fija en el sistema visto en conjunto, puede considerarse infinitamente elástica para una industria, ya que los costos crecientes quedan limitados al caso excepcional de una industria en donde hay un factor especializado empleado exclusivamente por esa industria. (M. C. Marcuzzo, “Robinson and Sraffa” en B. Gibson, ed., *Joan Robinson’s Economics: A Centennial Celebration* [Northampton, MA: Edward Elgar, 2005.])

---

gem of dealing with the problems of interdependency by assuming them to have been solved is still a favorite ploy.”<sup>61</sup>

Por ello, revivió en su sistema el fundamento de equilibrio, donde el problema del oligopolio no aclara cómo, ante un cambio de precios, el sistema se ajusta, propiciando el ingreso de otros potenciales competidores al mercado, sino que supone que la condición de monopolista del propio producto se mantiene indefinidamente. De este modo, Robinson cambió radicalmente la visión de Marshall, quien en su teoría del valor había supuesto que el monopolista podía retener su condición gracias a que *legalmente* controla toda la oferta de una industria, lo que le permitía enfrentar solitariamente toda la curva de la demanda de la industria. Por tanto, se trata de un caso donde *por decreto o barreras legales*, el monopolista está protegido de la competencia de terceros, ante un eventual incremento de precios.

Debe enfatizarse en este sentido, que Marshall tuvo que suponer que su monopolio podía ser inmune solamente si podía evitarse el ingreso de otros en el mercado por medio de decreto legal, puesto que en su sistema, el equilibrio de largo plazo requería ajustar el número de empresas ante los cambios de precios.

La posibilidad de postular la exclusión de terceros sin necesidad de una barrera legal, permitió a Robinson concebir los mercados como situaciones de monopolio donde, en el largo plazo, sería imposible alcanzar la situación de competencia donde el precio iguala el costo marginal; con costos decrecientes en el largo plazo, todas las empresas fijarán el

precio por encima del costo marginal. En su esquema, Robinson concibió un mercado donde se vende una variedad de productos heterogéneos, donde la asignación del mercado se sitúa en un punto inferior al óptimo de equilibrio en competencia perfecta. Allí cada productor posee una “curva individual de demanda,” de forma decreciente, al estilo de la demanda de un monopolista.

Se propuso entonces buscar casos en donde una industria empleara un factor especializado y estableció una clasificación de estos casos. Su argumento era que, dado que no se puede descartar apriorísticamente los casos intermedios de ofertas de factores entre los perfectamente elásticos (competencia perfecta) y los perfectamente inelásticos (monopolio puro), no hay razón para que sean descartados como “irrelevantes.”

Por tanto, la diferencia entre la posición de equilibrio óptima de los mercados en competencia perfecta y la que se alcanza en condiciones de monopolio puro, manifiesta todo un haz de posibilidades intermedias que Robinson se propuso examinar. En dichos mercados, la ubicación del equilibrio en el costo promedio de largo plazo es distinta a la que acontece en el modelo de competencia perfecta: En éste, dicho equilibrio acontece en el punto inferior a la curva del costo promedio, mientras que en la competencia imperfecta sucede antes de que se alcance el punto mínimo.

Robinson argumenta que las empresas ajustarán su nivel de producción al nivel donde el costo marginal de producción iguale el ingreso marginal. En tal circunstancia, afirma que la empresa ha alcanzado un equilibrio individual. Sin embargo, en este nivel, la curva de ingreso promedio se situará por encima de la curva del

---

<sup>61</sup>Loasby, “Joan Robinson’s ‘wrong turning’,” pp. 80-81.

costo promedio. En tal caso, se producirán ganancias extraordinarias, y se entenderá que la industria se encuentra en una situación de desequilibrio. En este punto, Robinson afirma que nuevas empresas ingresarán en la industria y que, como consecuencia de la competencia creciente, cada empresa reducirá su precio. A su vez, esta reducción de precios hará descender la curva individual de la demanda hasta hacerla tangencial a la curva del costo promedio. Entonces, las ganancias extraordinarias desaparecerán gracias a la competencia y dejará de haber una tendencia a que el precio suba o disminuya. Por ello, la amenaza permanente de nuevas empresas entrando en la industria mantiene el precio igual al costo promedio, y esto asegura que el equilibrio de largo plazo sea estable.

La teoría de Robinson, en consecuencia, puede resumirse como sigue: Primero, ella busca demostrar por qué la competencia perfecta es inaplicable como modelo analítico cuando se trata de describir un equilibrio estable en condiciones de competencia imperfecta; segundo, busca demostrar por qué la ganancia extraordinaria (por encima del costo promedio) es considerada representativa de un equilibrio inestable; y tercero, postula la transición a una posición de equilibrio donde no existan tales ganancias extraordinarias.

### Consideraciones finales

Para 1934, la visión estática de la firma (y de la competencia imperfecta), ya estaba firmemente anclada en el pensamiento económico, así como también la incomprensión sobre el sistema de Marshall, como claramente se deja entrever en la impecable lógica de Kaldor: "... long-period static equilibrium and perfect

competition are incompatible assumptions."<sup>62</sup> A partir de ese entonces, la política pública derivada de dicha suposición teórica estuvo condicionada por la sospecha sobre los rendimientos crecientes, como fuente de poder monopolístico dirigido a manipular el mercado. Evidentemente, dicha concepción arrastraba la incomprensión del proceso creador, en el cual jamás se hubiera planteado el equilibrio de largo plazo bajo coordenadas "estáticas," como afirmaba Kaldor. Ni tampoco, como ya hemos visto, Marshall empleó la competencia perfecta en su análisis.

Tal como observa Loasby, la descripción de Marshall de la organización que ayuda la creación de conocimiento es sin duda una descripción de una estructura imperfecta de mercado: aun más, es la descripción de la estructura de mercado más recalcitrante—el oligopolio. Sucede que "para Marshall—contrariamente a sus seguidores—el problema no era que su teoría sobre el crecimiento del conocimiento era incompatible con la competencia perfecta, sino que la competencia perfecta era incompatible con el crecimiento del conocimiento."<sup>63</sup> Por esta razón, se trataba de "un ejercicio de lógica del sistema estático para el largo plazo, por lo que no era aplicable al sistema de Marshall."<sup>64</sup>

Lo irónico es que, pese a haber sido el

---

<sup>62</sup>N. Kaldor, "The Equilibrium of the Firm," *Economic Journal*, 44 (Marzo 1934): 72; reimpreso en N. Kaldor, *Essays on Value and Distribution* (London: Duckworth, 1969), p. 46.

<sup>63</sup>Loasby, "Knowledge ... ," p. 62.

<sup>64</sup>Loasby, "Joan Robinson's 'wrong turning'," p. 77.



---

soporte teórico fundamental de las políticas antimonopolios, la propia Robinson reconoció años después, haberse equivocado de enfoque. En sus palabras, “cuando preparé *Economics of Imperfect Competition* sobre presupuestos estáticos, tomé el camino equivocado; el camino correcto hubiera sido abandonar el análisis estático (de equilibrio) y tratar de reconciliar el análisis con la Teoría de Desarrollo de Marshall.”<sup>65</sup> Más tarde reafirmaría esta convicción: “Tomé el camino equivocado en mi análisis de la competencia imperfecta, *al concentrarme en lo ‘imperfecto’ e ignorar la ‘competencia’*. Así, en lugar de abandonar el análisis estático y tratar de reconciliar mi análisis con la Teoría de Desarrollo de Marshall, seguí a Pigou y preparé *Economics of Imperfect Competition* sobre bases estáticas.”<sup>66</sup>

Como nota final, más allá del mérito que subyace en la honestidad intelectual de Robinson, al reconocer abiertamente su error intelectual, lo interesante del recorrido del pensamiento económico alrededor de la competencia y los mercados, es la dificultad de conectar la metodología de análisis teórico con las recomendaciones de política pública para atender el “mundo real.” Quizás Marshall no fue suficientemente enfático en destacar, como sí lo hizo Adam Smith, que su propuesta de examinar el corto plazo con el equilibrio estático para cambiar hacia modelos evolucionistas para examinar el largo plazo, pudo haber creado un “vacío” o “laguna” susceptible de desconcertar la imaginación de los economistas, demasiado grande como para ser tolerada. Loasby señala a este respecto: “There is

abundant textual evidence that Marshall believed the choice of premises for economic analysis to be of prime importance, and that he was anxious that the wrong choice should not be made; but Adam Smith might have warned him that his own proposal to begin with static equilibrium and then switch to evolutionary models for advanced work created a ‘gap’ that was likely to disconcert the imagination of economists too severely to be tolerated.”<sup>67</sup>

Quizás la economía sea mejor interpretada en clave “orgánica” que “mecánica”; esto es, en función de “procesos” y no de “equilibrio.” Esta fue la base del programa de investigación inaugurado por Adam Smith, y seguido por Marshall, los austriacos, y las escuelas institucionales del pensamiento económico.

---

<sup>65</sup>J. Robinson, *Collected Economic Papers*, vol. 1 (Basil Blackwell, Oxford, 1951), p.

<sup>66</sup>*Ibid.*, p.viii (nuestras cursivas).

---

<sup>67</sup>Loasby, *Decision premises ...*, p. 2.