

EL SIGNIFICADO DE LA COMPETENCIA*

Friedrich A. Hayek

1

Los economistas parecen estar tomando conciencia de que lo que han estado analizando en los últimos años con el nombre de "competencia" no coincide con el sentido corriente del término. Y si bien algunos teóricos, en particular J. M. Clark y F. Machlup¹ intentaron valientemente poner los pies sobre la tierra y centrar la atención en los problemas de la vida real, la opinión generalizada aún parece admitir que la única acepción significativa es la que emplean los economistas en la actualidad, y considera que el significado que le dan los empresarios es incorrecto. Es como si la llamada teoría de la "competencia perfecta" proveyera un modelo adecuado para juzgar la efectividad de la competencia en la vida real, y en la medida

* En este ensayo se reproduce la esencia de la "Stafford Little Lecture", conferencia dictada en la Universidad de Princeton el 20 de mayo de 1946. Traducido de F. A. Hayek, *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, 1948.

¹ J. M. Clark, "Toward a Concept of Workable Competition", *American Economic Review*, vol. XXX (junio de 1940); F. Machlup, "Competition, Pliopoly, and Profit", *Economica*, vol. IX (nueva serie, febrero y mayo de 1942).

en que ésta se apartara de ese modelo fuera indeseable y dañina.

Personalmente, me atrevería a calificar esta actitud de injustificada. Intentaré demostrar que lo que estudia la teoría de la competencia perfecta tiene poco de competencia, y que las conclusiones a las que conduce no constituyen una guía válida para la acción. Creo que el motivo fundamental radica en que en esta teoría se da por sentada la existencia de una situación que, según la opinión más acertada de la teoría tradicional, en realidad el proceso competitivo tiende a alcanzar (o trata de aproximarse a ella), y que si alguna vez se dieran las condiciones que presupone la teoría de la competencia perfecta, el verbo "competir" no sólo perdería todo su significado sino que las actividades que describe serían prácticamente imposibles.

Este tema no tendría tanta importancia si sólo se refiriera al uso del término "competencia". Pero parecería que los economistas, mediante este uso peculiar del idioma, quisieran convencerse de que al analizar la "competencia" están diciendo algo sobre la naturaleza e importancia del proceso por el que se llega a una situación cuya existencia ellos consideran como un hecho. En realidad, casi no se preocupan por investigar este factor que es fundamental para la vida económica.

No voy a ocuparme en este trabajo de las razones por las cuales la teoría de la competencia ha llegado a este estado tan particular.

El error parece haber surgido de la aplicación ilegítima del método tautológico — que es adecuado e indispensable para el análisis de la acción individual — a problemas que incluyen un proceso social donde las decisiones de gran número de personas influyen unas sobre otras, y necesariamente se suceden en el tiempo. El cálculo económico (o la Lógica Pura de la Elección), que se ocupa de la primera clase de problemas, cuenta con un sistema para clasificar las distintas actitudes humanas posibles y proporciona una técnica que permite describir el modo como

se interrelacionan las diferentes partes de un plan único. Sus conclusiones se encuentran implícitas en sus supuestos: las preferencias y el conocimiento de los hechos, que se consideran como si estuvieran presentes en forma simultánea en una mente individual, determinan una solución única. Este tipo de análisis se ocupa de relaciones lógicas, asociadas únicamente con las conclusiones que la mente de la persona que está planificando infiere de las premisas dadas.

Empero, cuando se trata de una situación donde son varias las personas que intentan elaborar sus propios planes individuales, ya no es válido seguir suponiendo que todas las mentes que planifican disponen de la misma información. El problema aquí es averiguar el modo en que los "datos" sobre los cuales los diferentes individuos elaboran sus planes se adaptan a los hechos objetivos del medio (que incluye las acciones de los demás). Es cierto que al abordar la resolución de esta clase de problemas todavía necesitamos emplear nuestra técnica para determinar rápidamente las implicancias de un conjunto de datos dados, pero aquí nos encontramos no sólo frente a los distintos conjuntos de datos de las diferentes personas, sino también —y esto es aun más importante— ante un proceso que necesariamente implica cambios constantes en la información que posee cada individuo. Y, en este caso, el factor causal aparece en forma de adquisición de conocimientos nuevos por parte de los diferentes individuos, o de modificaciones en los datos que poseen como consecuencia de las interrelaciones entre ellos.

La importancia de este punto para el problema que estamos tratando será evidente si se tiene en cuenta que la teoría moderna de la competencia se ocupa casi exclusivamente de las condiciones de lo que se denomina "equilibrio competitivo", en el cual se da por sentado que los datos de que disponen los distintos individuos se complementan perfectamente entre sí, mientras que el problema que requiere explicación es la naturaleza del proceso por el cual esos datos se complementan de ese

modo. En otras palabras, la descripción del equilibrio competitivo ni siquiera intenta decir que en presencia de ciertas condiciones se producirán determinadas consecuencias. Se limita a enunciar condiciones en las cuales se encuentran ya contenidas de manera implícita sus conclusiones y cuya existencia bien puede concebirse, pero no nos explica cómo se han alcanzado. Anticipándonos a nuestra conclusión principal en pocas palabras, diremos que la competencia es por naturaleza un proceso dinámico, y que los supuestos de un análisis estático pasan por alto sus características esenciales.

2

Mediante un análisis de la lista de condiciones más comunes que podemos encontrar en cualquier libro de texto moderno se puede ver claramente que la teoría del equilibrio competitivo presupone la existencia de una situación que en realidad debería ser explicada como el resultado del proceso competitivo. Cabe agregar que la mayoría de estas condiciones no sólo están presentes en el análisis de la competencia "perfecta", sino que también se dan por sentadas al analizar diversos mercados "imperfectos" o "monopólicos", que a lo largo del análisis asumen determinadas "perfecciones" irreales.² Sin embargo, por el momento, la teoría de la competencia perfecta representa el caso cuyo examen resulta más ilustrativo.

Si bien la lista de condiciones esenciales de la competencia perfecta puede variar según los autores, la que incluimos a continuación es suficientemente completa para nuestro propósito ya que, según veremos, esas condi-

² En particular los supuestos de que en todo el mercado y *en todo momento* rige un precio uniforme para un bien determinado y de que los vendedores conocen la forma que toma la curva de la demanda.

ciones no son independientes unas de otras. Según la opinión generalizada la competencia perfecta presupone:

1. La existencia de un bien homogéneo ofrecido y demandado por gran número de relativamente pequeños vendedores o compradores, ninguno de los cuales espera ejercer, a través de sus acciones, una influencia perceptible en el precio.

2. La ausencia de restricciones, tanto en lo que respecta al ingreso en el mercado como a variaciones en los precios y en la asignación de recursos.

3. Conocimiento perfecto, por parte de todos los participantes del mercado, acerca de los factores más importantes.

En esta etapa no vamos a preguntarnos por el propósito al cual sirven estas condiciones o qué es lo que está implícito si se presupone su existencia. Pero sí debemos analizar más detenidamente su significado, y en este sentido la tercera es la que parece ser la principal, y la menos clara. Evidentemente, no podemos considerar como una regla el supuesto de que cada uno de los participantes posee conocimiento perfecto de todos los factores que afectan al mercado. Tampoco nos ocuparemos de la conocida paradoja del efecto paralizante que ejercerían sobre todo tipo de acción un conocimiento y previsión absolutamente perfectos.³ Del mismo modo, es obvio que no se soluciona nada presuponiendo que todo el mundo conoce todo, y que el problema verdadero consiste más bien en cómo lograr el mejor aprovechamiento posible del conocimiento de que se dispone. En una sociedad competitiva no se plantea el problema de cómo "encontrar" a las personas que más saben, sino de qué medidas institucionales resultarán más eficaces para atraer a las personas más capacitadas para desempeñar determinada tarea. Pero

³ Véase O. Morgenstern, "Vollkommene Voraussicht und wirtschaftliches Gleichgewicht", *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. VI, 1935.

debemos dar un paso más, y preguntarnos qué clase de conocimiento poseen supuestamente quienes actúan en el mercado.

Si consideramos el mercado de algún bien de consumo y comenzamos por analizar la posición de sus productores o vendedores, veremos que, en primer lugar, se da por sentado que saben cuál es el menor costo de producción posible. La teoría de la competencia perfecta parte del supuesto del conocimiento preexistente, pero sin embargo, el punto fundamental es que sólo a través del proceso competitivo se van descubriendo los datos. En mi opinión, ésta es una de las cuestiones principales: desde su propio punto de partida la teoría del equilibrio competitivo considera como cumplida una tarea esencial que solamente puede realizar el proceso de la competencia. Algo parecido ocurre con el segundo punto acerca del cual se supone que los productores poseen conocimiento amplio: los deseos y preferencias de los consumidores, incluso el tipo de bienes y servicios que demandan y los precios que están dispuestos a pagar por ellos. No corresponde considerarlos como datos dados, sino que deben tomarse como problemas que el proceso competitivo debería solucionar.

Lo mismo sucede en el caso de los consumidores o compradores. Tampoco aquí puede darse por sentado que antes de que comience el proceso de la competencia ya poseen el conocimiento que presupone la teoría del equilibrio competitivo. El conocimiento acerca de las opciones que se les presentan es resultado de lo que acontece en el mercado, de las actividades publicitarias, etcétera. Toda la organización del mercado tiene por finalidad la difusión de la información sobre la cual el comprador habrá de tomar su decisión.

La naturaleza peculiar de los supuestos de los cuales parte la teoría del equilibrio competitivo resulta muy evidente si nos preguntamos cuáles de las actividades que abarca el verbo "competir" serían posibles si de hecho se satisficieran esas condiciones. Tal vez sería útil recordar que el Dr. Johnson definió la competencia como "la ac-

ción de intentar obtener algo que otra persona trata de obtener al mismo tiempo". Ahora bien, ¿cuántas de las medidas que se toman con ese fin en la vida diaria podría adoptar un vendedor en un mercado donde prevaleciera la llamada "competencia perfecta"? Creo que absolutamente ninguna. Por definición quedarían excluidos la publicidad, la reducción de precios y el mejoramiento (la "diferenciación") de los bienes y servicios; en realidad, la competencia "perfecta" implica la ausencia de todas las actividades competitivas.

En este sentido, resulta particularmente notable la exclusión explícita y absoluta de la teoría de la competencia perfecta de la existencia de toda relación personal entre las partes.⁴ En la vida real, la posibilidad de poder compensar nuestro conocimiento limitado acerca de los bienes o servicios ofrecidos mediante nuestra experiencia con las personas o empresas que los proveen — el hecho de que, en gran medida, la competencia consiste en un intento de obtener reputación o buen nombre — es uno de los factores básicos que nos permiten solucionar nuestros problemas cotidianos. En estos casos la función de la competencia es justamente mostrarnos *quién* nos servirá mejor: qué almacenero o qué agente de viajes, qué tienda o qué hotel, qué médico o qué abogado; de cuál de ellos podemos esperar la solución más satisfactoria, cualquiera que sea la naturaleza del problema que tengamos que resolver. Es evidente que en todos estos ámbitos la competencia puede alcanzar niveles muy altos, porque los servicios que prestan las diferentes personas o empresas nunca serán idénticos, y precisamente por eso recibimos servicios tan buenos como los que de hecho se ofrecen. Las razones por las que se considera como "imperfecta" a la competencia en estas áreas en realidad nada tienen que ver con el carácter competitivo de las acti-

⁴ Cf. G. J. Stigler, *The Theory of Price*, 1946, p. 24: "Las relaciones económicas nunca son perfectamente competitivas si incluyen alguna relación personal entre las unidades económicas" (véase también *ibid.*, p. 226).

vidades de estas personas o empresas, sino que radica en la naturaleza misma de los bienes o servicios. El hecho de que no haya dos médicos exactamente iguales no implica que la competencia entre ellos sea menos intensa, sino que cualquiera que sea el grado de competencia entre ellos, no producirá los mismos resultados que generaría en el caso de que los servicios fuesen idénticos. Y esto no es sólo un juego de palabras. Hablar de los defectos de la competencia cuando en realidad nos estamos refiriendo a la diferencia necesaria entre bienes y servicios encubre una confusión muy profunda y algunas veces lleva a conclusiones absurdas.

A primera vista, el supuesto acerca del conocimiento perfecto que poseen las partes puede parecer la más sorprendente y artificial de las hipótesis en las cuales se basa la teoría de la competencia perfecta. Sin embargo, es posible que sea consecuencia directa de otro de los supuestos de la teoría, y en parte esté justificado por él. En realidad, si partiéramos del supuesto de que un gran número de personas están produciendo el mismo bien, y que para hacerlo disponen de los mismos medios y oportunidades objetivos, entonces sí sería verosímil (aunque no tengo conocimiento de que se lo haya intentado jamás) que con el tiempo todos llegaran a conocer la mayoría de los datos necesarios para juzgar el comportamiento futuro del mercado de ese bien. Cada productor conocería por experiencia propia los mismos datos que los demás, y también podría saber qué información poseen los otros productores; en consecuencia, le sería posible determinar por anticipado la elasticidad de la demanda de su propio producto. De hecho, la situación en la que los distintos productores fabrican el mismo producto en condiciones idénticas es la más favorable para que exista entre ellos el grado de conocimiento que exige la competencia perfecta. Tal vez esto sólo signifique que los bienes pueden ser idénticos en el sentido de que lo único que resulta pertinente para nuestra comprensión de la acción humana es que las personas tengan opiniones similares acerca de

ellos, aunque también debería ser posible establecer una serie de condiciones físicas favorables para que todos los que se dedican a actividades estrechamente relacionadas entre sí puedan conocer los datos pertinentes para adoptar sus decisiones.

Como quiera que sea, es obvio que la situación más favorable para obtener este resultado es aquella en la cual hay muchas personas que están, al menos, en condiciones de producir el mismo artículo. Después de todo, la concepción de que el sistema económico es divisible en mercados separados para productos bien diferenciados es, en gran medida, resultado de la imaginación del economista. No es así en modo alguno en el ámbito de la producción ni en el de los servicios personales, a los cuales se refiere la teoría de la competencia perfecta en su mayor parte. En realidad, apenas hace falta decir que los productos de dos productores nunca serán exactamente iguales, aunque más no sea porque al salir de la fábrica se envían a distintos lugares. Estas diferencias forman parte de los hechos que dan origen a nuestro problema económico, y suponer que no existen no contribuye en nada a solucionarlo.

La creencia en las ventajas de la competencia perfecta muchas veces lleva a sus defensores a sostener que si se redujera la variedad existente mediante una estandarización *obligatoria* se lograría una mejor asignación de recursos. Ahora bien, existen muchos campos en los cuales se podría decir bastante acerca de la estandarización a través de requisitos o reglas establecidos, que deben aplicarse a menos que en los contratos se estipule explícitamente lo contrario. Pero esto es muy diferente de las exigencias de quienes creen que, con el objeto de gozar de las ventajas que ofrece la competencia perfecta, habría que ignorar las preferencias de las personas y eliminar la experimentación constante que permite mejorar los productos. Obviamente, no constituiría una mejora construir casas exactamente iguales para crear un mercado de casas perfecto. Lo mismo sucede con el resto de los merca-

dos, donde las diferencias entre los productos individuales no permiten que la competencia llegue jamás a ser perfecta.

3

Es probable que aprendamos más acerca de la naturaleza y trascendencia del proceso competitivo si olvidamos por un instante los supuestos artificiales de la teoría de la competencia perfecta y nos preguntamos si la competencia sería menos importante en el caso de que, por ejemplo, no se pudieran encontrar dos bienes exactamente iguales. Si no fuera por la dificultad que implicaría el análisis de una circunstancia semejante, valdría la pena estudiar detenidamente una situación en la cual no fuera posible clasificar los distintos bienes en categorías diferenciadas, y nos encontraríamos frente a una serie continua de sustitutos muy parecidos, donde cada unidad difiriera en algo del resto pero no lo suficiente como para determinar una solución de continuidad. El resultado de un análisis en circunstancias tales sería, en muchos aspectos, más pertinente respecto de las condiciones de la vida real que el del análisis de la competencia para una sola industria productora de un bien homogéneo marcadamente diferenciado del resto. O, si se considerara demasiado exagerado estudiar la situación en la que no hubiera dos bienes idénticos, al menos podríamos referirnos a una en la cual no hubiera dos productores que fabricaran bienes idénticos, como sucede no sólo con todos los servicios personales sino también en los mercados de muchos bienes de producción, como los libros o los instrumentos musicales.

Para el tema que nos ocupa no es necesario hacer un análisis exhaustivo de este tipo de mercado: nos limitaremos a preguntarnos qué papel desempeñaría la competencia en ellos. Y si bien es cierto que, en gran medida, el resultado sería indeterminado, el mercado aún haría posible fijar precios de acuerdo con los cuales cada bien se

vendería a un precio apenas inferior al de sus sustitutos potenciales más próximos. Esto no carece de importancia si consideramos las dificultades insuperables que representa incluso llegar a descubrir un sistema de precios semejante por un método que no sea el de ensayo y error en el mercado, por el cual los participantes individuales van tomando conocimiento gradualmente de las circunstancias pertinentes. Es cierto que en un mercado de este tipo sólo puede esperarse que exista correspondencia entre precios y costos marginales en la medida en que las elasticidades de la demanda de los bienes individuales se asemejen a las condiciones que presupone la teoría de la competencia perfecta, o en la medida en que las elasticidades de sustitución entre los diferentes bienes tiendan al infinito. Pero la cuestión radica en que, en este caso, la pauta de la perfección como algo deseable o como una meta que hay que tratar de alcanzar carece por completo de pertinencia. Los logros de la competencia no deberían juzgarse sobre la base de una situación diferente de los hechos objetivos y que no puede ser provocada por ningún medio conocido; por lo contrario, ésta sería la situación existente si no se permitiera operar a la competencia. El criterio no debería ser tender a un ideal inalcanzable y sin sentido, sino mejorar las condiciones que prevalecerían en ausencia del proceso competitivo.

¿Cuál sería la diferencia entre una situación en la que sólo pudieran producir determinados bienes quienes tuvieran un permiso otorgado por la autoridad correspondiente, o en la que los precios fueran fijados por dicha autoridad, o bien se dieran ambos casos, y una situación de competencia libre en el sentido tradicional? Es evidente que en la primera no cabría ninguna posibilidad de que los productores de los bienes fuesen los más idóneos y los que, por lo tanto, pudieran fabricarlos al menor costo. Además, tampoco sería factible que los bienes producidos fuesen los que preferirían los consumidores si tuvieran la posibilidad de elegir. Habría poca correspondencia entre los precios reales y el costo más bajo al que

alguien pudiera fabricar esos bienes. De hecho, las opciones que se les ofrecerían a los productores y a los consumidores, es decir, los datos que poseerían, serían completamente diferentes de las que existen en condiciones de competencia.

El problema fundamental no es si los consumidores pueden obtener *determinados* bienes y servicios a *determinados* costos marginales, sino, principalmente, cuáles son los bienes y servicios que satisfacen sus necesidades con el menor costo. En este sentido, la búsqueda de la solución al problema económico de la sociedad siempre es un viaje de exploración a lo desconocido, un intento de descubrir nuevas formas de hacer las cosas mejor que en el pasado. Este proceso se repetirá sin cesar mientras exista algún problema económico que deba resolverse, ya que todos los problemas económicos responden a la necesidad de adaptarse a cambios inesperados. Sólo aquello que no hemos previsto ni anticipado exige nuevas decisiones. Si esas adaptaciones constantes no fueran necesarias, si en algún momento supiéramos que todos los cambios han cesado y que todo ha de seguir exactamente como en el presente, no habría que resolver más problemas sobre asignación de recursos.

Una persona que tuviera exclusivamente el conocimiento o la capacidad para reducir en un cincuenta por ciento el costo de producción de un bien aún prestaría un enorme servicio a la comunidad si ofreciera su producción y redujera el precio en un veinticinco por ciento, no solamente por la reducción del precio sino también por su ahorro adicional en el costo; pero tenemos que dar por supuesto que sólo a través de la competencia puede materializarse ese ahorro adicional. Aun si en cada uno de los casos los precios fueran lo suficientemente bajos como para que no ingresaran en el mercado los productores que no gozasen de estas u otras ventajas, de modo que cada bien fuera producido al menor costo posible (aunque muchos tuvieran precios de venta considerablemente

más elevados que los costos), es probable que la única manera de lograr esto fuese dejar operar a la competencia.

4

El hecho de que en la vida real ni siquiera las posiciones de dos productores llegan a ser idénticas obedece a circunstancias que la teoría de la competencia perfecta no tiene en cuenta, porque se concentra en un equilibrio a largo plazo que nunca puede alcanzarse en un mundo en constante evolución. En un momento dado, los equipos que posee una empresa cualquiera están determinados en gran medida por accidente histórico, y el problema consiste en hacer el mejor uso posible de esos equipos (así como de las capacidades adquiridas de su personal), y no en reflexionar sobre lo que haría si dispusiera de tiempo ilimitado para adaptarse a condiciones constantes. Cuando se plantea el problema de la mejor asignación que se puede dar a los recursos duraderos pero agotables, el precio de equilibrio a largo plazo al cual tiende una teoría que contemple la competencia "perfecta" no es pertinente; además, las conclusiones prácticas a que lleva la preocupación por este modelo son absolutamente falaces y peligrosas. Con frecuencia la idea de que en condiciones de competencia "perfecta" los precios deberían igualar a los costos a largo plazo conduce a aprobar prácticas tan antisociales como la de exigir que "la competencia sea ordenada" y que asegure un rendimiento justo sobre el capital, o la de que se destruya la capacidad ociosa. De hecho, es sorprendente ver cómo a menudo coexisten el entusiasmo por la competencia perfecta en la teoría y el apoyo a los monopolios en la práctica.

Sin embargo, éste es sólo uno de los muchos casos en los cuales la despreocupación por el elemento temporal hace que la imagen teórica de la competencia perfecta difiera completamente de todos los factores que son pertinentes para comprender cómo funciona el proceso compe-

titivo. Si lo imaginamos (y así debemos hacerlo) como una sucesión de hechos será aun más evidente que, en un momento dado de la vida real, necesariamente habrá un solo productor que pueda fabricar un artículo determinado al menor costo y venderlo a un precio inferior al costo del competidor que le siga en eficiencia; pero al mismo tiempo, mientras trata de seguir ampliando su mercado, probablemente será superado por otro productor a quien un tercer competidor impedirá apoderarse de todo el mercado, y así sucesivamente. Por supuesto, un mercado con estas características nunca alcanzará las condiciones de competencia perfecta. Aun así, la competencia en él, además de ser lo más intensa posible, será el factor esencial para que el artículo en cuestión se ofrezca al consumidor al costo más bajo que se pueda alcanzar con cualquier método conocido.

Cuando comparamos un mercado "imperfecto" como éste con un mercado relativamente "perfecto" como lo es, por ejemplo, el de los granos, nos encontramos en mejor posición para señalar la distinción que ha estado presente en todo este análisis: la diferencia entre los hechos objetivos fundamentales constitutivos de una situación que la acción humana no puede alterar, y la naturaleza de las actividades competitivas en función de las cuales los hombres se adaptan a esa situación. En casos como éste al que hacemos referencia estamos frente a un mercado sumamente organizado de un bien totalmente estandarizado producido por gran número de productores, en el cual la necesidad de que haya actividades competitivas, o el alcance que pueden tener, son limitados en virtud de que, por la naturaleza misma de la situación, las condiciones que esas actividades podrían originar ya están satisfechas desde un principio. En la mayoría de los casos, todos los participantes del mercado cuentan con el mismo grado de información respecto de los mejores métodos para producir un bien, su naturaleza y aplicaciones. El conocimiento acerca de cualquier cambio se difunde con tal rapidez y la adaptación correspondiente se efectúa en for-

ma tan inmediata que habitualmente se atribuye poca importancia a lo que sucede durante esos breves períodos de transición, y el análisis se limita a comparar los dos períodos de cuasi-equilibrio que existen antes y después de ellos. Sin embargo, es precisamente durante ese intervalo breve y subestimado cuando operan y se hacen visibles las fuerzas de la competencia. Y son justamente los hechos que tienen lugar en este intervalo los que debemos estudiar si queremos "explicar" el equilibrio que lo sucede.

El proceso competitivo opera en forma constante sólo en aquellos mercados donde la adaptación se produce lentamente en relación con la rapidez de los cambios. Y, si bien el hecho de que la competencia sea débil *puede* constituir una de las razones por las cuales la adaptación se realiza con lentitud (por ejemplo, la existencia de obstáculos que impiden la entrada en el mercado o de factores tales como los monopolios naturales), la adaptación lenta no implica necesariamente que la competencia sea débil. Cuando existe una gran variedad de cuasi-sustitutos que cambian permanentemente, cuando lleva mucho tiempo averiguar los méritos relativos de las alternativas disponibles, o cuando la demanda para toda una clase de bienes o servicios se presenta únicamente en forma discontinua, a intervalos irregulares, el ajuste necesariamente debe ser lento, aun cuando la competencia sea intensa y activa.

La confusión entre los hechos objetivos y la naturaleza de las respuestas humanas a ellos por lo general no permite advertir el punto fundamental de que la función que cumple el proceso competitivo es tanto más necesaria cuanto más complejas o "imperfectas" son las condiciones objetivas en las que debe operar. En realidad, me inclino a afirmar que, lejos de ser beneficiosa sólo cuando es "perfecta", la competencia es aun más necesaria en las áreas donde la naturaleza misma de los bienes o servicios hace imposible llegar a producir un mercado perfecto en el sentido teórico. Sostener que las imperfecciones inevi-

tables de la competencia en la práctica son un argumento en su contra tiene tan poco fundamento como afirmar que las dificultades para lograr una solución perfecta en cualquier otra actividad constituyen un motivo suficiente para no intentar siquiera resolverla, o afirmar que la enfermedad es un argumento en contra de la salud.

En los casos en los cuales no puede haber muchas personas que ofrezcan el mismo bien o servicio homogéneo, sea por la naturaleza cambiante de nuestras necesidades y de nuestro conocimiento, o por la infinita variedad de aptitudes y capacidades humanas, no puede considerarse como el estado ideal aquel que exige grandes cantidades de productos y servicios idénticos. El problema económico consiste en asignar de la mejor manera posible los recursos de que se dispone, y no en analizar lo que se debería hacer si la situación fuera diferente de lo que es. No tiene sentido hablar de una asignación de recursos para el caso hipotético de que existiera un mercado perfecto, si esto implica que los recursos deberían ser distintos de lo que en realidad son, ni discutir acerca de cómo se comportaría alguien con conocimiento perfecto, cuando nuestra función consiste en emplear de la mejor manera el conocimiento que realmente tienen las personas.

5

El argumento en favor de la competencia no se basa en las condiciones hipotéticas que existirían si fuera perfecta. Empero, en los casos en que los hechos objetivos hicieran posible que se aproximara a la perfección, se garantizaría al mismo tiempo la asignación más efectiva de recursos. Y aunque, en consecuencia, siendo éste el caso se eliminarían todos los obstáculos humanos a la competencia, eso no quiere decir que ésta no dé por resultado el uso más efectivo posible de los recursos a través de los medios conocidos en aquellas situaciones donde la naturaleza misma del caso hace que sea imperfecta. Aunque lo

único que se asegure mediante la entrada libre en el mercado sea que en un momento dado se produzcan, con la menor cantidad de recursos presentes⁵ posible en un determinado momento histórico, todos los bienes y servicios para los que habría una demanda efectiva en caso de estar disponibles — aun cuando el precio que deba pagar el consumidor sea considerablemente mayor, y apenas inferior al costo del próximo bien destinado a satisfacer de la mejor manera su necesidad — , creo que esto es mucho más de lo que podemos esperar de cualquier otro sistema conocido. El punto decisivo radica en la consideración básica de que es muy poco probable (prescindiendo de los obstáculos artificiales que la actividad gubernamental crea o elimina) que durante un período de tiempo determinado un bien o servicio sea ofrecido únicamente a un precio al cual quienes no participan en el mercado pudieran esperar obtener un beneficio superior al normal si entraran en él.

En mi opinión, la enseñanza práctica de todo esto es que no deberíamos preocuparnos tanto porque la competencia sea perfecta en un caso determinado, y ocuparnos mucho más de que haya competencia. Lo que nuestros modelos teóricos de industrias separadas ocultan es que, en la práctica, el abismo que divide a la competencia de la ausencia de competencia es mucho mayor que el que separa a la competencia perfecta de la imperfecta. Con todo, la tendencia actual en las discusiones es ser intolerante ante las imperfecciones y callar ante las restricciones que se oponen a la competencia. Es factible que aprendamos aun más acerca de la trascendencia real de este proceso si estudiamos los resultados que habitualmente se producen cuando se lo suprime deliberadamente que si nos concentramos en sus deficiencias en la vida real si se lo compara con un ideal que no es pertinente en una situación objetivamente dada. Y digo “cuando se suprime

⁵ En este sentido, costos “presentes” excluye todos los costos en que se ha incurrido, pero obviamente incluye el “costo del consumidor”.

deliberadamente la competencia" y no "en ausencia de competencia", porque sus efectos esenciales operan, aunque con mayor lentitud, siempre y cuando no se la suprima abiertamente con el apoyo o la tolerancia del estado. La experiencia nos enseña que, por lo general, los males que derivan de la restricción de la competencia están en un plano distinto de los que pueden provocar las imperfecciones de ésta. El hecho de que muy probablemente un monopolio artificial tenga costos mucho mayores que los necesarios es más grave que la situación en la cual los precios no correspondan a los costos marginales. Por otra parte, un monopolio que deba su existencia a una eficiencia superior provoca un daño relativamente menor, en la medida en que se asegure que desaparecerá tan pronto como aparezca alguien más eficiente para satisfacer las necesidades de los consumidores.

Para concluir, me gustaría volver al punto de partida y enunciar nuevamente la conclusión principal de un modo más general. La competencia es, en esencia, un proceso de formación de opinión: al difundir información brinda al sistema económico esa unidad y coherencia que presuponemos cuando lo imaginamos como un mercado único. Crea las opiniones que tienen las personas acerca de qué es lo mejor y qué lo más barato. Y es justamente a través de ella como adquieren los conocimientos que efectivamente poseen acerca de las posibilidades y oportunidades existentes. Precisamente porque se trata de un proceso que implica cambios permanentes en los datos, cualquier teoría que considere esos datos como constantes no llega a comprender en absoluto el sentido de la competencia.