



ARTÍCULOS

La disciplina de las formas de mercado en la Comunidad Económica Europea

Mario De Luca

Revista de Economía y Estadística, Tercera Época, Vol. 8, No. 3-4 (1964): 3º y 4º Trimestre, pp. 7-20.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3579>



La Revista de Economía y Estadística, se edita desde el año 1939. Es una publicación semestral del Instituto de Economía y Finanzas (IEF), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, Av. Valparaíso s/n, Ciudad Universitaria. X5000HRV, Córdoba, Argentina.

Teléfono: 00 - 54 - 351 - 4437300 interno 253.

Contacto: rev_eco_estad@eco.unc.edu.ar

Dirección web <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/index>

Cómo citar este documento:

De Luca, M. (1964). La disciplina de las formas de mercado en la Comunidad Económica Europea. *Revista de Economía y Estadística*, Tercera Época, Vol. 8, No. 3-4: 3º y 4º Trimestre, pp. 7-20.

Disponible en: <<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3579>>

El Portal de Revistas de la Universidad Nacional de Córdoba es un espacio destinado a la difusión de las investigaciones realizadas por los miembros de la Universidad y a los contenidos académicos y culturales desarrollados en las revistas electrónicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Considerando que la Ciencia es un recurso público, es que la Universidad ofrece a toda la comunidad, el acceso libre de su producción científica, académica y cultural.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/index>



REVISTAS
de la Universidad
Nacional de Córdoba



Universidad
Nacional
de Córdoba



FCE
Facultad de Ciencias
Económicas



1613 - 2013
400
AÑOS

ARTICULOS

LA DISCIPLINA DE LAS FORMAS DE MERCADO EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (*)

Está claro que de nada serviría la abolición de los impuestos aduaneros y de las restricciones cuantitativas entre los Estados miembros —dispuesta por el Título I de la 2ª parte del Tratado de Roma— si las empresas pertenecientes a los distintos países de la C.E.E., que producen un determinado tipo de bienes (o sólo las más importantes de estas empresas), se pusiesen de acuerdo entre sí para no hacerse la competencia en los respectivos mercados nacionales. Se perdería la ventaja que los fundadores y propugnadores del Mercado Común esperan, lógicamente, en forma de reducción de los costos y por ende de los precios, por el hecho de que cada país miembro de la C.E.E. debe especializarse en las producciones más convenientes a su ambiente particular físico-social y conducir estas producciones —pudiendo operar por medio de un mercado más vasto que el nacional— en tales dimensiones como para gozar de sensibles “economías de escala”.

Justamente con relación a este orden de argumentos, el art. 85, en las letras a, b, y c de su primer párrafo, declara incompatibles con el Mercado Común y, por consiguiente, prohibidos todos los acuerdos entre empresas que consistan en la fijación de precios y en la limitación o control de la producción, o de las salidas, o en la repartición de los mercados.

(*) Traducido del original italiano por Noé A. Cargnelutti, ex-traductor del Instituto de Economía de la Hacienda, de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba.

Pero la misma finalidad del desarrollo del comercio intracomunitario, que inspira las llamadas “reglas de concurrencia” del Tratado, trae limitaciones a la prohibición de los acuerdos entre empresas. Realmente se excluyen —según los términos del párrafo 3º del mismo art. 85— de la prohibición los acuerdos que tienen por *único* objeto contribuir al mejoramiento de la producción.

Es en esta disposición que se revela lo avanzado de la visión en que se inspiraron, al respecto, los formuladores del Tratado. En realidad, los economistas más capaces y más actualizados distinguen, con respecto de los acuerdos de empresas, los “efectos de productividad” de los “efectos de monopolio”. Los primeros se verifican cuando la coalición de empresas se propone intercambio de conocimientos técnicos, institución y gestión de laboratorios comunes de investigación científica y técnica, gastos comunes de la publicidad del producto, adquisiciones en común de materia prima, unificación de algunos servicios generales, y/u otros medios de los que puede resultar una menor incidencia unitaria de costos. Es precisamente la consideración de los “efectos de productividad” de los “convenios” que ha sugerido al legislador inglés —en la “Restrictive Trade Practices Act” de 1956— una serie de exenciones a la prohibición de acuerdos entre empresas; es también la consideración de los “efectos de productividad” de los “convenios” lo que ha movido al legislador de Alemania Occidental —en la “Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen” de 1957— a admitir numerosas limitaciones y derogaciones de la prohibición de los mismos “convenios”; y finalmente es la consideración de los “efectos de productividad” de los “convenios” lo que ha influenciado sobremedida, en los últimos tiempos, la jurisprudencia de la ley Sherman de 1890 en Estados Unidos, innovando —gracias al amplio margen de valoración que tiene la jurisprudencia, como se sabe, en la Confederación norteamericana— los criterios de los que surgió, en el siglo pasado, la ley tutora de la concurrencia.

El reglamento que, según los términos del art. 87 del Tratado produjo el Consejo de la C.E.E., ratifica —en la debida uniformidad de criterios con el art. 85— que la finalidad de la prohibición

de los "convenios" es que los mismos "convenios" no perjudiquen el comercio intracomunitario. El art. 4 del citado reglamento establece, en el párrafo 2, que se exceptúan de la prohibición los "convenios" en que participen empresas de un solo Estado miembro y que no se relacionen con la importación y exportación entre Estados miembros. Además, coherentemente, el mismo reglamento recalca que se exceptúan de la prohibición los "convenios" que tienen por *único* objeto la investigación en común de mejoras técnicas.

Debe notarse que, por cuanto el art. 85 del Tratado hace objeto de prohibición explícita y expresa a los acuerdos entre empresas dirigidos a "limitar o controlar la producción", se debe deducir que el Tratado no pretende reconocer a los "convenios" la función —aunque largamente ejercitada por ellos en el pasado, de modo que en Alemania los calificaron como "Kinder der Not" (hijos de la necesidad)— de tender a asegurar el equilibrio entre la capacidad de producción y la capacidad de absorción del mercado mediante la sustitución de iniciativas de expansión de las plantas no pertenecientes al grupo y sobrecargándose en ignorancia recíproca con una maniobra unitaria y orgánica de la capacidad de producción de todas las empresas participantes del acuerdo. Esta función, que en el pasado colocó a los "convenios" entre los órganos de una programación "avant la lettre", volvería a entrar en esa "política de coyuntura" igualmente dudada y reglamentada por el art. 103 del mismo Tratado de Roma.

* * *

Un peligro contra el que hay que precaver al intérprete y ejecutor del art. 85 del Tratado (como, por otra parte, también al intérprete y ejecutor del art. 86) es el de cambiar por precios indebidamente elevados —practicados por "convenios" o por simples empresas monopoloides— precios que son altos simplemente porque están dirigidos a acelerar la amortización de plantas amenazadas, gracias a un continuo y notable progreso técnico, por una rápida obsolescencia.

El riesgo de la superación técnica de las plantas antes que el costo haya sido completamente amortizado es un riesgo específico de muchas producciones industriales de nuestros días, cuya técnica está lejos de estar consolidada. Lo que hace falta para afrontar este riesgo particular ha de considerarse —como acontece para garantizar el riesgo de un incendio, de una explosión, y otros— elemento del costo de producción de los bienes; como tal, ha de ser soportado por los consumidores del producto. Tampoco podrían éstos —y sus representantes en el campo político— lamentarse, porque si los precios no sirviesen para reintegrar también el costo de la obsolescencia, las innovaciones técnicas estarían muy obstaculizadas y los consumidores pagarían —a causa de la técnica atrasada de producción— precios no menos altos; antes bien, con toda probabilidad, más altos de los que pagan habiéndoseles gravado también el costo de una obsolescencia rápida.

Si de la consideración del progreso técnico de cada ramo de producción pasamos a considerar el progreso técnico de todo el sistema de producción, o sea no el progreso de la manera de obtener productos ya conocidos, sino el agregado a los ramos existentes de producción de *nuevos* ramos de producción, es necesario hacer un razonamiento análogo. En verdad, se observa muy a menudo que los nuevos tipos de producción —tipos sumamente riesgosos por la novedad de las técnicas usadas y por la incertidumbre sobre la acogida que el mercado reservará al nuevo producto— son emprendidos por sociedades ya afirmadas en producciones similares, valiéndose de ganancias acumuladas anteriormente y utilizando la experiencia sacada del largo ejercicio de actividades productivas análogas. ¿Negaremos, en todos estos casos, que hay algo de bueno —en el plano social— en los “convenios” y en los regímenes monopoloides?

Y debemos agregar: el progreso técnico reductor de los costos se verifica a menudo, en nuestros días, más bien que bajo la forma de descubrimientos sensacionales que revolucionan la técnica de producción de un bien dado, bajo la forma de selección de nuevos procedimientos que bajan en pequeñísimos importes monetarios el costo de cada unidad del producto. Está claro que la adopción de

este tipo frecuente de progreso técnico, con los consecuentes gastos elevados de cambios de las plantas, sólo conviene a las empresas de grandes dimensiones porque pueden multiplicar la pequeña reducción monetaria del costo por un gran número de unidades producidas.

Y esto es tan cierto que son las mismas grandes organizaciones empresarias —coaliciones de empresas o grandes empresas monopoloides— las que dedican grandes medios y esfuerzos para la búsqueda de siempre nuevos procedimientos técnicos, permitiendo a Schumpeter afirmar que “el monopolio en gran parte crea lo que disfruta”.

En lo que respecta al Tratado institutivo de la C.E.E., se observa que la falta de consideración de la relación existente entre formas de mercado y creación y adopción de progresos técnicos estaría en abierto contraste con el declarado favor hacia el “desarrollo técnico” que los compiladores del Tratado han manifestado en la letra B del primer párrafo del art. 85 y en la letra b del art. 86.

* * *

Pasemos ahora del tema de los “convenios” —contemplados en el art. 85— al tema de las “posiciones dominantes en el mercado” previstas en el art. 86.

“Convenios” y “posiciones dominantes en el mercado” constituyen, con la “libre concurrencia”, los eslabones de una misma cadena, las etapas de una evolución lógica y real.

En condiciones de libre concurrencia, el precio de mercado tiende, a largo plazo, al costo unitario medio de la empresa “marginal”, o sea de la empresa que produce al costo unitario medio más alto, pero cuya oferta es indispensable (sumada a la oferta de todas las otras empresas) para satisfacer integralmente al grupo de consumidores que comprende también a las personas dispuestas a pagar, por una primera unidad del producto, una suma de dinero igual al costo unitario medio afrontado por la empresa marginal. En consecuencia, las empresas que producen a un costo unitario medio más bajo que el soportado por la empresa marginal (las llamadas empresas “inframarginales”) lucran una utilidad extra correspondiente a la diferencia entre su costo unitario medio y el costo unitario medio de la

empresa marginal. La innovación técnica, que, en un determinado momento, adopte una de las empresas inframarginales, puede o acentuar ulteriormente tal situación o transformarla completamente. Si se trata de una innovación técnica que baje el costo unitario medio del producto en igualdad de volumen de producción, la utilidad extra de la empresa inframarginal innovadora se elevará luego, pero el precio de mercado y la entidad de consumo del producto en cuestión no se alterarán. Pero si —y como sucede la mayor parte de las veces, dado el carácter prevalente del progreso técnico de nuestros días— la innovación bajase el costo unitario medio de producción conjuntamente con un incremento en el volumen de producción, la empresa innovadora estará en condiciones de sustituir, en la oferta, a la empresa marginal de manera que el precio de mercado —que ya no está más obligado a mantenerse al nivel del costo unitario medio de la empresa marginal— bajará al nivel (menor) del costo unitario medio de la empresa que se calificará, en el nuevo estado de cosas, como la empresa marginal.

Lógicamente que para obtener ese efecto es necesario que la innovación técnica rebaje tanto el costo unitario medio de la empresa innovadora que aumente su beneficio, a pesar de que el precio de mercado se reduzca como consecuencia de la eliminación de la vieja empresa marginal. Condición ésta que presentan muchas de las innovaciones técnicas posibles en nuestros días.

Al repetirse varias veces el fenómeno recién descrito, mediante sucesivas eliminaciones de empresas marginales, se llega a la concentración de la producción de una determinada mercadería en un número restringido de empresas.

En un momento dado de la secuencia temporal y lógica descrita puede ubicarse el fenómeno de los “convenios”; los empresarios que han quedado en el campo, preocupados por el daño que a cualquiera de ellos puede —según la experiencia del pasado reciente— provocarle la innovación técnica, que alguno de ellos adopte en un cierto momento, encuentran conveniente acordar entre ellos la eliminación de la concurrencia recíproca. El acuerdo, que nace así, bloquea el proceso de eliminación sucesiva de las empresas marginales

y cristaliza la situación existente al momento de estipular el acuerdo. Pero si el convenio no se produce o si se obstaculiza con la intervención que se haga desde afuera, entonces prosigue el proceso de eliminación de las empresas peor organizadas y, por ende, prosigue el proceso de la creciente concentración de la producción. Vale la pena destacar este punto porque esto significa que una intensa lucha empeñada contra los "convenios" lleva inevitablemente a una multiplicación de los casos de "posiciones dominantes de mercado".

* * *

Ahora bien, si el convenio no surge y se lo combate desde afuera, se consigue una situación en la que la producción está sumamente concentrada; es decir que nace aquella forma de mercado a la que los economistas llaman "oligopolio". Es el oligopolio lo que constituye, precisamente, la configuración real del mercado actual de muchos productos industriales. El monopolio —término que, con deplorable superficialidad, todavía se repite hoy a propósito del mercado de los productos industriales— representa, por el contrario, una configuración de mercado que no tiene ubicación en la realidad, sea por las "estrangulaciones" de todo tipo que hacen imposible o sumamente costosa la expansión de una empresa más allá de ciertos límites, sea porque hoy muchos de los productos de la industria presentan un alto grado de sucedaneidad (las necesidades de divertirse o de instruirse —permitidas en gran forma por la alta renta *per capita* de nuestros días— son susceptibles de satisfacción mediante el uso alternativo de una extensa gama de bienes, que precisamente se hacen la competencia entre sí).

Algunos economistas han considerado tener que poner de relieve una decidida tendencia del oligopolio a cristalizar la situación de mercado, cuando el mismo ha logrado surgir. Al respecto, se ha dicho que las empresas oligopolistas son tan poderosas que cada una de ellas teme, con razón, que cualquier iniciativa suya de reducir los costos y/o de aumentar la producción suscite en las empresas rivales, reacciones tales que reconducen, después de grandes gastos y notables fatigas y riesgos, a las mismas posiciones recíprocas de

antes. Tal razonamiento ha sido sintetizado y representado gráficamente por la notable “curva de la demanda en ángulo”.

Además —se añade— la fuerza económica de las empresas oligopolistas es tal que desanima la entrada de otros empresarios en el ramo de producción considerado, a no ser que éstos estén provistos de medios financieros y de experiencia y nociones técnicas en medida muy elevada.

* * *

En la consideración de las dificultades que se interponen a la entrada de nuevas empresas a los ramos oligopolizados se inspira el art. 86 del Tratado de Roma que se refiere precisamente a empresas que gozan de una “posición dominante en el mercado común o en una parte sustancial de éste”. Pero el mismo artículo subordina la declaración de incompatibilidad del oligopolio a la condición —que ya señalamos a propósito de los acuerdos entre empresas— de la capacidad de perjudicar el comercio entre Estados miembros y le agrega la condición de que el goce de la “posición dominante en el mercado” se cumpla “de una manera abusiva”.

Tratemos de aclarar las dos condiciones mencionadas, pero antes notemos, al menos incidentalmente, que algunas de las circunstancias que se interponen, en línea de principios, al ingreso de nuevas empresas, son atenuadas precisamente por la actuación del Tratado de Roma en otras de sus partes y especialmente en las partes que contemplan la libre circulación dentro de la C.E.E. de las personas y de los servicios y de los capitales (arts. 48-73 del Tratado).

Las condiciones que ya hemos mencionado, de la capacidad de perjudicar el comercio entre los Estados miembros de la Comunidad y del goce de una manera abusiva de la posición dominante en el mercado, tienen en cuenta, al considerarse bien, el caso en que una empresa que goza de “posición dominante” mantiene la producción en tales límites que determina un nivel elevado del precio del producto. La conveniencia de una política semejante —que corresponde a la acusación hecha, en el pasado, al monopolio de que era sinónimo de “malthusianismo de la producción”— es, sin embargo, impugnable en las condiciones actuales de las economías avanzadas.

El uso prevalente de maquinarias de elevadísimo potencial de producción produce, mediante la completa utilización de los costos fijos que emanan de esas maquinarias, grandes volúmenes de producción, ya sea que coincidan la unidad técnica (establecimiento) y la unidad económica (empresa), ya sea que la empresa reagrupe a varios establecimientos. Por otra parte, es necesario tener presente una característica peculiar de las economías avanzadas actuales: el hecho de que, dada la elevada renta *per capita*, el porcentaje más alto de la renta individual se devuelve hoy con la adquisición de bienes de mero confort, o simplemente de fantasía, bienes cuya demanda es sumamente elástica. Con respecto a tales bienes, conviene ampliar la oferta por cuanto un precio rebajado *en poco* —con relación al precio posible para una oferta menor— se multiplica por un volumen de ventas aumentado *en mucho*. En definitiva, se manifiesta conveniente una gran oferta porque, por un lado, corresponde a una menor incidencia unitaria de los costos fijos preponderantes y, por otro lado, porque permite una mayor recaudación global dado que el número de las unidades vendidas del producto aumenta más de lo que es necesario disminuir el precio unitario para aumentar el giro.

En estas condiciones, que corresponden por otra parte a las características actuales de la técnica productiva y de la prevalente demanda de los productos industriales, el oligopolio puede, en muchos casos, ser ni perjudicial al comercio intercomunitario, ni favorable al goce “de una manera abusiva” de “posiciones dominantes en el mercado”.

Existe además otro motivo que un economista puede poner como fundamento de las cautelas con que el art. 86 del Tratado rodea la proscripción de los oligopolios subordinando la misma proscripción a la doble condición de que se pueda temer *perjuicio al comercio intracomunitario* y que la posición dominante en el mercado sea *gozada de manera abusiva*. El oligopolio, en el campo industrial, es concentración de la oferta en grandes empresas, pero las grandes empresas están constituidas, casi con exclusividad, en forma de sociedades por acciones, dado que sólo el título accionario —con su división en pequeños montos, con su transferibilidad y con la limi-

tación de la responsabilidad patrimonial del suscriptor— está en condiciones de reunir los grandes capitales necesarios para las grandes empresas y de reunirlos en forma —dada la posibilidad de suspender, cuando las vicisitudes de la empresa lo exigen, el pago de los dividendos— de hacer elástico al organismo financiero de la empresa y en condiciones, por ende, de resistir a las adversas ondas cruciales. Ahora bien, el viejo esquema del empresario-capitalista que mantiene (cuando se lo permite la ausencia o limitación de la concurrencia) restringido el volumen de la producción con el fin de poder practicar precios elevados ya no rige frente a la nueva figura del dirigente de la moderna sociedad por acciones.

Los juristas pueden lamentarse de que la soberanía de la asamblea de los socios (proclamada por la ley) se haya comprometido notablemente frente al fenómeno de la separación del control de la sociedad de la empresa, fenómeno que ha traído, en nuestros días en las sociedades por acciones, por un lado, el complejo creciente de la vida económica actual —que requeriría en los accionistas una capacidad de valuación que la mayoría de ellos no tiene— y, por el otro, la oportunidad para todo ahorrista prudente de subdividir sus propias inversiones entre muchas empresas para poder así hacer poco conveniente, con relación a la entidad de la suma invertida en cada empresa, una participación activa en la vida de la sociedad.

Pero el economista se complace en que un factor tan formidable de eficiencia productiva como lo es la gran empresa accionaria esté en manos de los competentes de la vida de los negocios, mientras —al mismo tiempo— la sociedad por acciones mantiene dos fuertes razones para su supervivencia y, también, para su ulterior afirmación: el hecho de que la participación en ella es la única que permite al accionista no ser gradualmente expropiado por la “inflación latente” característica de nuestros tiempos y el hecho de que la financiación mediante el “capital de riesgo”, y no sólo mediante el “capital de crédito”, asegura a las empresas de producción una mayor elasticidad de su estructura financiera y, por lo tanto, una mayor resistencia de ellas contra las adversas ondas cruciales.

Mientras la base de legitimación del poder directivo se desliza —como sucede en la actual empresa industrial constituida bajo la forma de sociedad por acciones— desde la propiedad hacia la capacidad técnica, el objetivo del que, o de los que deciden la conducta de la empresa (no siendo los propietarios) no es ya el de la “maximización de las ganancias”, viejo objetivo tenido presente hasta ahora por los economistas en la construcción de la teoría de la empresa y, por lo tanto, usado como premisa de las conclusiones alcanzadas a propósito de las formas de mercados monopoloides. Los consejeros administrativos, los administradores delegados y demás semejantes tienen un interés particular propio en llevar y, luego, mantener a la empresa en un plano de *amplias* dimensiones, por cuanto: a) sus compensaciones son, por lo general, proporcionales a la magnitud de la empresa y al número de los ramos de actividad perseguida por la misma empresa; b) la magnitud de la empresa les permite proceder a la toma de numeroso personal, aumentando así su influencia social; c) la declinación desde grandes dimensiones y el eventual movimiento acumulativo de retroceso de la empresa son contrarios al interés que tienen los dirigentes de las sociedades por acciones del mantenimiento (más que a la elevada rentabilidad contingente) de la empresa, de la que reciben empleo remunerado y prestigio social. Por último, en tiempos, como los actuales, caracterizados por sistemáticas y acentuadas intervenciones del Estado en la economía, la magnitud de las dimensiones de una empresa es probable que le asegure ayuda de los entes públicos o que, por lo menos, la preserve de medidas legislativas y administrativas dañosas.

En estas condiciones, la acusación levantada contra las grandes empresas de efectuar —en vista de las máximas ganancias contingentes— un “malthusianismo de la producción” y de ser, por ende, contrarias a la democratización de los consumos, se presenta como un eco de viejos tiempos ya superados de la evolución de las formas de organización de la producción industrial.

Por último, la economía tiene el deber profesional de llevar la atención sobre el hecho de que las consecuencias negativas en el plano social atribuidas a las posiciones monopoloides han sido deducidas, en parte, por la consideración exclusiva de la elasticidad de la demanda en función del precio, cuando la ciencia económica actual ha cambiado el acento desde esta especie de elasticidad de la demanda hacia la elasticidad en función de la renta. Desde este punto de vista, una situación de oligopolios, cual es la oferta actual de la industria, se presenta bajo un aspecto menos desfavorable de lo que algunos imaginan.

Mientras las reducciones del costo unitario medio ocasionadas por las innovaciones técnicas no se traducen en disminución del precio de venta del producto, sino en un incremento de las ganancias de las empresas oligopolísticas y —mediante la práctica difundida de la concentración de trabajo con base hacienda— también en un aumento del monto de los salarios atribuidos a los dependientes de las mismas empresas oligopolísticas, el progreso económico y social está igualmente asegurado. En verdad, la elevación de las tasas de salarios para los dependientes de las empresas oligopolísticas los hace, aumentando su poder adquisitivo, aptos para recibir los estímulos de la “publicidad” creadora de *nuevas* necesidades, con la compli- cidad de aquella importante forma de progreso técnico que consiste, además que en el mejoramiento de los sistemas de fabricación de bienes ya conocidos, en la selección de *nuevos* tipos de bienes. Se crea así una serie de nuevos mercados, puntos de unión de la demanda *adicional*, nacida del incremento de las tasas salariales que corresponden a los dependientes de las empresas oligopolísticas, y de la capacidad de la producción adicional, nacida gracias a la inversión de las ganancias de naturaleza y formación oligopolísticas. Es éste el camino que recorre, por su propio desarrollo, una sociedad de oligopolios, sociedad que —con la ayuda de la continua selección de nuevos tipos de productos y de la publicidad creadora de nuevas necesidades— tiene, en verdad, UNA FUERZA DE DESARROLLO INTERNA PROPIA que ya es hora de reconocer en una visión actualizada de la realidad económica.

* * *

La conclusión de lo que se ha dicho es que el tema dado por los artículos 85 y 86 del Tratado de Roma y por el relativo reciente Reglamento a las formas de mercado, responde al estado actual de los conocimientos poseídos, en la materia, en el ámbito de la ciencia económica.

Frente a la ineficacia de una producción conducida mediante la pulverización de la oferta entre un gran número de empresas y frente a los poderes del mercado inevitablemente asumidos —particularmente, o por acuerdos— por pocas empresas en las que se concentra, por motivos de eficacia, la producción, se abren tres caminos al ingenio humano agujoneado por la aspiración del bienestar general.

Un camino está representado por la esperanza de que los acuerdos y las situaciones dominantes en el mercado se multipliquen de tal manera que, frente a cada situación de predominio en la oferta, se contrapongan formas de predominio en la demanda. Se trata de la teoría del “poder equilibrador” del economista estadounidense Galbraith, que se sirve de esta teoría para explicar cómo la economía de los Estados Unidos, a pesar del elevado grado de concentración de la producción y a pesar de todo lo que se teme generalmente de situaciones monopoloides, se desarrolla siempre más y se desarrolla en una envidiable atmósfera de paz social.

Esta es una teoría digna de consideración porque encuentra ubicación en el actual equilibrio del mercado de trabajo (donde a los sindicatos de dadores de trabajo se contraponen, con menos fuerza contractual, sindicatos de trabajadores) al contraponerse —siempre con mayor frecuencia— “grandes comercios” a las empresas industriales monopoloides, en la formación de cooperativas de agricultores y de consumidores. Pero la solución esperada por Galbraith es de lenta actuación y sumamente lagunosa, por lo menos entre los pueblos no unidos de elevado espíritu asociativo en todos los grupos sociales.

Otra solución es la de comprender, en una condena general e indiscriminada, una serie de formas de mercado distintas de la concurrencia. Esta solución no puede ser apoyada con el aval de eco-

nomistas imparciales porque —como hemos visto— “efectos de monopolio” —dañosos en el plano social— vienen acompañados de “efectos de productividad” indispensables para el mayor bienestar de cualquier grupo social. A esta solución tampoco se le tuvo confianza por parte de los órganos gubernamentales llamados a distinguir, en ocasión de la aplicación de una ley antimonopolista, entre “efectos de monopolio” y “efectos de productividad”.

La tercera solución —la adoptada en los arts. 85 y 86 del Tratado de la C.E.E.— es la de distinguir entre “efectos de monopolio” y “efectos de productividad”, reservando para los primeros los justos anatemas de la sanción social y buscando, por otra parte, asegurar los segundos a toda la colectividad a la que ocasiona, en toda clase social, innegables beneficios.

Ciertamente esta es una tarea ardua que requiere suma objetividad y sólida y actualizada preparación económico-estadística. Pero ha sido siempre mediante arduas fatigas y no mediante fórmulas simplistas y esperanzas indiferentes, que la humanidad ha marchado por la vía del progreso y de la verdad.

MARIO DE LUCA

Titular de Economía Política
en la Universidad de Nápoles