

## EL RETORNO AL DEBATE SOBRE EL PRECIO JUSTO: UNA APLICACIÓN AL CASO DE LA LEGITIMIDAD DE LOS MERCADOS DE COMPETENCIA IMPERFECTA

José Francisco Rueda Vargas\*

(Recibido: 26-febrero-2018 – Aceptado: 30-abril-2018)

63

### *Resumen*

Este trabajo retoma la vieja discusión medieval sobre el precio justo y lo aplica para analizar la justicia de los precios de los mercados de competencia imperfecta empleando, para ello, la filosofía libertaria de Robert Nozick y de Friedrich Hayek. El objetivo del presente trabajo es cuestionar la tesis de que los precios que son aceptados de forma voluntaria por todas las partes involucradas en la compraventa de un bien son necesariamente justos. Finalmente, se llega a la conclusión de que los desequilibrios en la distribución del poder de negociación pueden invalidar la legitimidad de los acuerdos voluntarios y de los precios que resulten de éstos.

**Palabras Clave:** Mercados de competencia imperfecta, regulación de precios, precio justo

**Clasificación JEL:** L13, L50, Z00

### **The return to the debate on the just price: an application to the case of the imperfectly competitive market's rightfulness**

### *Abstract*

In this work, the old medieval discussion on the just price is retaken and applies it to analyze the fairness of the imperfectly competitive markets prices using, for this, the libertarian philosophy of Robert Nozick and Friedrich Hayek. The objective of this paper is to question the thesis that

\* Estudiante de la Licenciatura en Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco. Correo: lineaspac@yahoo.com.mx

the prices that are accepted voluntarily by all involved parties in the sale of a good are necessarily fair. Finally, it is concluded that imbalances in the bargaining power distribution can nullify the legitimacy of voluntary agreements and the rightness of the prices that result from them.

**Keywords:** Imperfect markets, price regulation, just price.

**JEL Classification:** L13, L50, Z00

## Introducción

La discusión sobre cuál es el precio justo de los bienes se remonta a la escuela escolástica de la baja Edad Media y puede ser considerado como el primer debate en la historia del pensamiento económico, a pesar de ser una discusión principalmente de carácter moral.

Con el paso de los siglos, el debate fue abandonado por ser considerado como ocioso, sin sentido y no propio de la moderna ciencia económica. No obstante, las distintas teorías económicas han tenido como fundamento, si bien de forma no explícita, alguna concepción sobre el precio justo. En los tiempos contemporáneos, la concepción más aceptada ha sido que el precio justo es el que determinan los mercados, ya sean éstos de competencia perfecta o imperfecta, y esta concepción ha servido como base filosófica para la teoría neoclásica.

Por tanto, se acepta que todo intercambio que cuente con el asentimiento voluntario de los participantes tiene un precio justo y beneficia a todas las partes involucradas ya que, en caso contrario, éstas no hubieran aceptado participar en la transacción.<sup>1</sup>

El problema del precio justo sigue vigente, aunque su debate se haya abandonado y no debe de aceptarse ciegamente como dogma la concepción del precio de mercado como precio justo; al contrario, éste debe ser cuestionado y sometido a examen, por lo que se hace necesario retomar la discusión.

En este trabajo se realizará una crítica a la anterior concepción del precio justo desde la filosofía libertaria de Robert Nozick y Friedrich Hayek y se aplicarán sus teorías para investigar la cuestión del precio justo en los mercados de competencia imperfecta, acerca de los cuales, la teoría económica ha probado su ineficiencia, pero no ha dicho nada sobre la justicia de los precios en ellos fijados.

Se utilizará como marco teórico a la filosofía libertaria porque, a pesar de ser afín a la teoría neoclásica y a la escuela austríaca por su defensa del libre mercado, su teoría se puede aplicar para cuestionar tanto los fundamentos de este libre mercado, como la concepción del precio de mercado como justo, y se aplicará de esta forma en el presente trabajo.

Este trabajo se estructura, además de la introducción, en cuatro secciones más las conclusiones. En primer lugar, se analizarán los conceptos de coacción y amenaza desde la

<sup>1</sup> En efecto, el argumento sostiene que ningún agente aceptaría participar en una transacción de la que esperara algún perjuicio; por el contrario, sólo se participa en acuerdos de los que uno espera beneficiarse.

filosofía de Nozick para, en segundo lugar, relacionarlos con el debate sobre el precio justo y analizar, a través de ellos, los mercados de competencia imperfecta. Posteriormente se presentarán algunos argumentos generales en favor de la tesis de que los precios de mercados con competencia imperfecta son injustos. En la última sección se analizará el caso de los mercados de competencia monopolística por implicar problemas particulares y, finalmente, se presentarán las conclusiones.

## 1. El concepto de coacción

Distintos autores de la corriente libertaria han propuesto distintas definiciones del concepto de coacción, no obstante, en este apartado, únicamente se analizará la concepción del filósofo libertario Robert Nozick, y se indagará sobre la relación entre coacción y libertad, lo que servirá de fundamento teórico para, más adelante, entrar al debate sobre el precio justo.

Para Nozick, un sujeto P coacciona a un sujeto Q a no realizar una acción A si y sólo si (Nozick, 1999: 28-29):

65

1. P amenaza con hacer algo si Q hace A (y P sabe que está formulando esta amenaza).
2. A, sujeta a la amenaza de una consecuencia que formuló P, se vuelve mucho menos elegible como conducta a seguir por Q que sin la amenaza de P.
3. La razón que tiene P para decir que ocasionará la consecuencia, si Q hace A, tenga o no planeado cumplir con su amenaza y ocasionar la consecuencia<sup>2</sup> es, en parte, que piensa que esta consecuencia empeora la alternativa que tiene Q de hacer A o que P cree que Q cree que la empeora.
4. Q no realiza A
5. Las razones que tiene Q para no hacer A son, en parte, evitar la consecuencia que P ha amenazado ocasionar o rebajar la posibilidad de que ocurra.
6. Q sabe que P ha amenazado con hacer “el algo” mencionado en 1, si hace A.
7. Q piensa que, y P piensa que Q cree que la amenaza de una consecuencia por parte de P dejaría a Q peor, habiendo hecho A y sufrido la consecuencia, que si Q no hubiera hecho A y P no hubiera ocasionado la consecuencia.

La cuestión aquí es que no toda coacción, como no toda amenaza, es ilegítima. Por ejemplo, supóngase que un malhechor se dispone a asesinar a un amigo del señor X o a cometer alguna fechoría, y X lo amenaza con llamar a la policía y denunciarlo si procede en su actuar criminal. Imagínese que el malhechor, asustado por la amenaza, decide no matar al amigo de X. Todas las condiciones se cumplen, no obstante, X tenía derecho a realizar tal amenaza.

<sup>2</sup> Esto es, incluyendo tanto los casos cuando formula su amenaza con intención de cumplirla como los casos en que sólo está fanfarroneando.

Para Nozick un acto de coacción es ilegítimo y atenta contra la libertad de otros si y sólo si el que coacciona, con su coacción, hace algo o amenaza con hacer algo que no tiene derecho a hacer. En estos casos, se tendría una reducción arbitraria de las opciones con las que cuenta una persona y, por tanto, se estaría socavando su libertad. (Nozick, 1988: 255).

Ahora bien, si un comerciante ofrece el producto W y afirma que no lo venderá a menos que las personas paguen cierta cantidad \$m y ellas efectivamente la pagan, ¿el comerciante las coaccionó para que le dieran dinero? En apariencia, este ejemplo cubre las siete condiciones de coacción, pero, en tal caso, no sólo todo monopolio y toda transacción coaccionaría a los consumidores, sino que todos se coaccionarían recíprocamente: el patrono coaccionaría a sus trabajadores con la amenaza de “trabajen o no les pago”; pero también los trabajadores coaccionarían a sus patronos con la amenaza de “páguenos o no trabajamos”; todo vendedor coaccionaría a los consumidores; y todo consumidor, a los vendedores. Pero como esto no tiene sentido, se deben introducir nuevos conceptos.

66

El meollo de la cuestión es saber si se tiene un caso en el que X coacciona a Z cuando X se niega a entregar un Y, que es suyo, y al que tiene legítimo derecho, a menos que otra persona Z le entregue algún beneficio. ¿El comerciante amenaza con no dar W a menos que le paguen \$m, o, más bien, ofrece entregar W si acceden a pagarle \$m? Los ofrecimientos son distintos a las amenazas, aunque parecen similares y, a menudo, se confunden, además de que toda amenaza puede formularse como ofrecimiento y todo ofrecimiento puede formularse como amenaza. Por ejemplo, en vez de decir, “*si no me das tu dinero, te mato*”, se puede decir, “*si me das tu dinero, te perdonaré la vida*”; y en vez de decir, “*si trabajas más duro, te daré un aumento*”, se puede decir “*si no trabajas más duro, no te daré un aumento*”.

Por su parte, Hayek sostiene que la coacción debe distinguirse de cuando otras personas nos exigen ciertas condiciones para que ellos estén dispuestos a prestarnos servicios o proporcionarnos beneficios. (Hayek, 1991: 164-165) Así, si Y es el propietario legítimo de una casa y Z quiere comprársela, Y parece tener el derecho de pedirle cierto dinero como condición para vendérsela y parece que, si Z no está dispuesto a entregarle tal cantidad, Y tiene el derecho de no vendérsela. Por otra parte, si Z pagara el dinero, parece que no podemos decir, bajo condiciones normales, que Y le coaccionó a pagarle tal cantidad pues no lo amenazó para hacerlo y Z pudo haber comprado otra casa. De hecho, parece que Y tiene el derecho de fijar el precio que quiera, al fin y al cabo, es su casa. Si se desean recibir ciertos beneficios o ciertas propiedades de Y, éste tiene el derecho a fijar las condiciones para que él ceda lo que se le pide. Sin embargo, cabe preguntar, ¿de verdad Y tiene el derecho de fijar cualquier condición a cambio de ceder algo que le pertenece? ¿Pero si Y tiene el monopolio de las casas en venta y renta de toda la comunidad, aun así tendría el derecho de fijar cualquier precio?<sup>3</sup>

<sup>3</sup> El ejemplo que propone Hayek es más claro que el del presente trabajo. Una chica puede invitar a un chico a una fiesta en su casa con la condición de que vaya vestido de traje. En este caso, de ninguna manera se podría decir que la chica está amenazando al chico con no dejarlo entrar a la fiesta si no viene

Antes de responder a estos interrogantes, se debe establecer un criterio para poder distinguir las amenazas de los ofrecimientos, lo cual es difícil, ya que ambos tienen la siguiente estructura: “P le comunica a Q que provocará X (o que provocará que no se dé X) si Q hace A (o si no hace A).”

Sin embargo, Nozick afirma que una clave para diferenciarlos es que, si el X (la consecuencia que P dijo que haría ocasionar si Q hacía o no hacía tal cosa) mejora la posición de Q, entonces es un ofrecimiento y si lo empeora, es una amenaza. Además, generalmente, las personas desean recibir ofrecimientos, pues, en el peor de los casos, sólo los rechazan y, en el mejor, ganan algo; pero nunca desean ser amenazados (Nozick, 1999: 37-40).

Los conceptos de “mejorar” y “empeorar” requieren un punto de comparación. Nozick sostiene que algo es una amenaza cuando el X empeora la situación del individuo amenazado respecto de lo que sería si se diera el curso normal y moralmente esperado de los acontecimientos. (Nozick, 1999:37) Surgen complicaciones cuando se desconoce cuál es el curso normal de los acontecimientos o cuando éste es distinto a lo moralmente exigido. Lo anterior supone una ambigüedad en la línea argumentativa ya que se consideran dos puntos de referencia (el normal y el moralmente esperado) que pueden contradecirse mutuamente, por lo que se propone un nuevo punto de referencia: se trata de una amenaza si y sólo si las consecuencias de la acción X que P dijo que ocasionaría empeoran la posición de Q de lo que sería si no hubiera tenido lugar la transacción.

Esta concepción de las amenazas y de la coacción sirve para cuestionar la legitimidad de varias transacciones aparentemente voluntarias.

De acuerdo al liberalismo, una transacción llevada a cabo con el consenso de las partes participantes es justa porque todos dieron su asentimiento cuando tenían la opción de negarse, es decir, porque tenían otras posibilidades. Asimismo, de acuerdo con la teoría económica neoclásica, todo intercambio voluntario constituye una mejora de Pareto<sup>4</sup> puesto que beneficia a todas las partes participantes, ya que, de no haber sido así, éstas se hubieran negado a participar. En este sentido, al prohibirse o restringirse (por ejemplo, por medio de impuestos) los intercambios voluntarios, se generaría una pérdida de eficiencia económica que empeoraría la posición de todas las partes.

Nozick pone en cuestión lo anterior y sostiene que únicamente las transacciones que son fruto de la voluntad “libre” de las partes son legítimas y eficientes. En cambio, a las transacciones que, aunque voluntarias, no proceden de la voluntad “libre” de las partes, las llama intercambios improductivos y éstos son consecuencia de un exagerado desequilibrio en el

---

vestido de cierta forma, sino que, por el contrario, le está realizando un ofrecimiento. (Hayek, 1991: 165)

<sup>4</sup> Una mejora de Pareto significa un cambio que mejora la situación de, por lo menos, un individuo, sin empeorar la posición de nadie con respecto a una situación inicial.

poder de negociación de los involucrados. Los chantajes representan un ejemplo de estas transacciones (Nozick, 1988: 90-92).

El siguiente caso ilustra lo anterior: Supóngase que a una persona X le gusta escuchar o tocar música a todo volumen en su casa a media noche y que esto le molesta a su vecino W. En el ejemplo, W decide ofrecerle a X una cantidad de dinero a condición de que cambie su rutina y X acepta. Éste es un intercambio productivo pues, con él, ambos están mejor: X valora más el dinero que escuchar música a esa hora, por eso aceptó el trato, y W prefiere dormir en silencio a pagar ese dinero, por eso pagó.

Ahora se presentará un segundo ejemplo, similar al anterior. X no tiene un interés genuino por escuchar música a todo volumen a media noche y no lo haría si no supiera que a W le molestaría mucho que lo hiciera y que su vecino estaría dispuesto a pagarle una suma con tal de que ya no lo haga. Entonces X pone su música con la sola intención de que W le pague a cambio de ya no escuchar música. Éste no es un intercambio productivo ni legítimo para Nozick y no lo es porque no es cierto que ambas partes se beneficien con él. Y si no se benefician ambos, ¿por qué los dos deciden participar voluntariamente en el intercambio? La respuesta es que una de las partes cuenta con información de la que no dispone el otro y ella le da al primero una superior posición de negociación. El vecino W no sabe que X sólo escucha música para chantajearlo.

Para probar que un intercambio es improductivo hay que imaginar qué pasaría si se prohibiera la transacción. En el segundo ejemplo, X no escucharía música a media noche pues sólo lo hacía porque sabía que podía chantajear a su vecino. La posición de X empeoraría porque ya no recibiría el dinero del chantaje, pero W mejoraría su posición pues no tendría que escuchar tal ruido a media noche y obtendría esa tranquilidad gratis.

Aún más, se puede decir que X está amenazando a W con poner música a todo volumen a menos que le pague cierta cantidad de dinero y se trata de una amenaza porque lo que X dijo que ocasionaría si W no lo obedecía en realidad empeora la posición de W de lo que sería si no hubieran existido posibilidades para realizar la transacción, pues, en tal caso, como ya se mencionó, ni X pondría música ni W tendría que pagar por ese silencio de X. Entonces el chantaje cumple con las siete condiciones de coacción y, por tanto, se concluye que, en el ejemplo, X coaccionó a W para que le entregara dinero, situación que no difiere mucho de la de un robo.

Nozick propone dos condiciones para que un intercambio sea improductivo (Nozick, 1988: 90-93):

1. Uno con el intercambio no está en mejor posición de la que estaría si la otra parte de la transacción no hubiera existido o si nunca hubiera entrado en contacto con uno.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Nozick admite que esta condición tiene problemas pues exige que se excluyan los casos en que en otras ocasiones uno se pudo haber beneficiado de su relación con la otra parte y otros contra-fácticos. Por

2. La transacción simplemente le da a usted el alivio de algo que no lo amenazaría si no existiera la posibilidad de un intercambio para obtener alivio de él.

Con esto queda demostrado que los chantajes no constituyen mejoras de Pareto: el chantajista sí se beneficia, pero sólo a costa del chantajeado. No obstante, ¿por qué considerar a estos intercambios como moralmente ilegítimos?

La respuesta se halla en la raíz del pensamiento liberal, esto es, en el imperativo categórico kantiano: “(...) actúa de tal modo que uses la humanidad, tanto en tu persona como en la de en cualquier otro, siempre como un fin al mismo tiempo y nunca sólo como un medio.” (Kant, 2010: 65)

De este modo, Nozick considera que, en los chantajes, los chantajeados no son tratados como fines en sí mismos, sino que son utilizados como meros medios. A continuación, se presenta un ejemplo. Un médico privado utiliza a sus pacientes como medios para percibir ingresos, pero no los trata como meros medios y, muestra de ello, es su compromiso profesional por salvaguardar su salud. Sería lo contrario si el médico fuera un farsante o si incurriera en negligencia médica. Asimismo, los pacientes también usan al médico para curarse, pero no lo usan como mero medio, lo que harían si no le pagaran por sus servicios. Lo que exige Nozick es que siempre los individuos se traten entre sí como fines en sí mismos y desea prohibir ciertas formas de instrumentalización no consentida, como las que implican los intercambios improductivos. (Schwember, 2017: 532)

*“La diferencia entre un intercambio productivo y uno improductivo es que en el primero las partes se usan como medio mientras que en los segundos una usa a la otra como un ‘mero’ medio.”* (Schwember, 2017: 531)<sup>6</sup>

Es por esto que Schwember propone reformular la segunda condición de improductividad en los intercambios para quedar como sigue: “un intercambio es improductivo cuando una de las partes procura una ventaja por medio de la mera instrumentalización de la otra”. (Schwember, 2017: 532)

---

ejemplo, el vecino W pudo haber recibido otros beneficios de su relación con X, por lo que, incluso si su música le molesta, bien puede suceder que W estaría en una peor posición si nunca hubiera conocido a X. Sería mejor decir que uno con el intercambio no está mejor que si éste no hubiera tenido posibilidades de llevarse a cabo, condición que no está exenta de inconvenientes.

<sup>6</sup> En los intercambios productivos un agente usa a otro como medio para obtener un beneficio, pero no lo trata como ‘mero’ medio pues, a cambio del beneficio recibido, el primer agente le proporciona al segundo otro beneficio, como sucede cuando el paciente le paga a su médico el costo de una consulta. En contraste, en los intercambios improductivos el chantajista trata al chantajeado como un objeto del cual beneficiarse sin ninguna reciprocidad. Esto mismo sucede en otros actos inmorales, como en los robos y las violaciones, en los que el victimario no trata a la víctima como un fin en sí mismo, sino como una herramienta que puede ser usada para sus propios fines.

## 2. El precio justo y el poder de negociación

El debate sobre cuál es el precio justo de los bienes puede considerarse como la primera discusión en la historia del pensamiento económico. Éste fue el principal tema de interés de la escuela escolástica durante la baja Edad Media y su estudio se vio impregnado por el pensamiento cristiano de la época. La querrela que tuvo lugar durante los siglos XII, XIII y XIV fue principalmente de índole moral, no de carácter económico, y se enfocó a dar respuesta al siguiente problema: De acuerdo con los principios de la religión cristiana, ¿cuál es el precio legítimo que pueden cobrar los comerciantes por la venta de sus bienes?

Todos los filósofos escolásticos coincidieron en condenar como pecado el deseo de lucro por lo que negaron que los comerciantes tuvieran el derecho de elevar sus precios con el fin de obtener ganancias. Los escolásticos sostuvieron que los vendedores no debían aprovechar en su propio beneficio la necesidad de los consumidores elevando el precio. Así, varios pensadores tales como Enrique de Frimaria, Jean Buridan y, especialmente, Tomás de Aquino, establecieron que, aunque la necesidad de los compradores no legitimaba mayores precios, la necesidad de los vendedores sí lo hacía. Por tanto, el precio justo iba a ser aquel que les permitiera a los comerciantes vivir de manera decente sin obtener mayores ganancias.

Sin embargo, con el paso del tiempo, esta discusión llegó a ser considerada como ociosa y dejó de estar sobre los reflectores, no obstante, el tema se mantuvo siempre presente, aunque oculto, en las posteriores teorías del pensamiento económico.

Los mercantilistas, la escuela clásica de economía y el historicismo alemán debatieron sobre cuál debía ser el precio justo de las importaciones; Marx discutió en abundancia el tema de los salarios y sostuvo que éstos son un precio necesariamente injusto por el trabajo realizado por el obrero; el análisis keynesiano de la tasa de interés parte de una concepción no explícita sobre la justicia en el precio por la privación de liquidez, etcétera.

En el presente, la escuela neoclásica parte del fundamento moral de que el precio justo es el que se determina en el mercado, sea éste de competencia perfecta o imperfecta. Así lo han argumentado distintos autores, como Murray Rothbard, que se han encargado de elaborar y fortalecer las bases filosóficas de esta corriente de pensamiento económico. (Rothbard, 1993: 14-17) Paradójicamente es Robert Nozick, un libertario aficionado al libre mercado y afín a la escuela neoclásica, quien ha puesto en duda la validez de estos fundamentos.

Ya Santo Tomás había advertido que el que se entregue algo voluntariamente, no vuelve necesariamente moral dicha cesión, lo que se ilustra claramente con los asaltos. (Tomás de Aquino, 1959: II-II q.77) Cuando un ladrón intercepta a una persona X, le apunta con una pistola y le grita “¡la bolsa o la vida!”, aunque X decida entregarle voluntariamente su bolsa, no se puede decir que eligió libremente por el simple hecho de que X tenía otra opción y de que pudo haber elegido que lo mataran. Por esto mismo, Berlin sostiene que la “*mera*



*existencia de dos posibilidades no es, por tanto, suficiente para hacer que mi acción sea libre (...)*" (Berlin, 2001:59).

Los chantajes e intercambios improductivos son otro ejemplo en el que uno tiene que realizar una elección entre dos alternativas y, a pesar de poder decidir la que uno prefiera, la elección no es libre. Y, al parecer de Nozick, los intercambios improductivos no deberían permitirse (Nozick, 1988: 90-92).

Para ilustrar hasta dónde debería llegar esta prohibición, Nozick nuevamente presenta un ejemplo. Supóngase que X va a escribir un libro revelando información privada y secreta de Z que mejorará las ventas del texto, pero Z no quiere que se revele su información. Para Nozick, legítimamente se puede prohibir a X publicar la información de Z siempre que éste le pague una compensación a X que sea equivalente a la diferencia extra de ventas que se obtendría publicando la información privada. Esta indemnización se llama completa porque sólo debe ser suficiente para compensar completamente a X por prohibirle realizar cierta acción y es distinta de la indemnización ordinaria, la cual sería el precio al que X vendería su silencio si tuvieran lugar negociaciones de mercado. La diferencia radica en que, si X le vendiera su silencio a Z a través de negociaciones, el poder de negociación va a influir sobre el precio y, aquí, Z puede estar desesperado porque no se revele su información y eso lo coloca en una precaria situación que lo llevaría a estar dispuesto a pagar mucho más que la compensación completa. Supongamos que ésta asciende a \$10,000.00, pero X puede decir que no vende su silencio por menos de \$20,000.00 y Z puede aceptar pagar esa cantidad. Evidentemente, en este caso, X tiene cierto poder de monopolio. Pero lo que propone Nozick es que no tengan lugar negociaciones; que se prohíba a X publicar la información y se le indemnice con \$10,000.00 (Nozick, 1988: 91-92).

¿Por qué es legítima la prohibición en este caso si sólo se cumple con la primera condición de intercambio improductivo? Se cumple la primera condición porque, con el intercambio, Z no estará mejor que si X no hubiera existido, pero no se cumple la segunda ya que, si se prohibiera la transacción, X aun así publicaría la información secreta pues tiene otros motivos, distintos de querer chantajear a Z, para desear revelarla, a saber, las ventas extras del libro. Pero la respuesta de Nozick es simple: si ya se pagó la indemnización completa, la única razón que tendría X para querer publicar la información de Z es el mero chantaje. X puede cobrar \$10,000.00 porque eso obtendría por las ventas extras que le daría publicar la información, pero si vende su silencio por un precio superior, la diferencia es totalmente improductiva (Nozick, 1988: 92-93).

Las consideraciones de Nozick vienen a aportar al debate sobre el precio justo. Antes que nada, habría que decir que el precio se ve afectado por tres grandes factores: la oferta (que incluye los costos), la demanda y la distribución del poder de negociación entre los agentes. Y los mercados de competencia imperfecta pueden definirse como aquellas situaciones en las que se presenta un exagerado desequilibrio en esta distribución.

Ahora bien, de acuerdo con Nozick, los grandes desequilibrios en la distribución del poder de negociación provocan que el precio de mercado sea, a veces, un precio injusto. Así, en el caso del libro, Nozick rechaza como ilegítima la compensación de mercado. En vez de ello, debe pagarse una compensación completa, la cual debiera ser calculada por un agente imparcial, distinto a las partes involucradas, y que pudiera acceder a gran cantidad de información para realizar la estimación. Este agente parece que no puede ser otro sino el Estado. Esto nos lleva a reconocer que la filosofía libertaria de Nozick conduce a sostener que el Estado es necesario, en ciertas circunstancias, para determinar el precio justo y para evitar que una de las partes abuse de la otra aprovechando su exagerado poder de negociación.

El filósofo John Rawls concuerda en este sentido y sostiene que la equidad en las posiciones de negociación o, como él lo llama, la justicia de trasfondo, es una condición necesaria para la legitimidad del proceso ya que, de otra forma, prevalecería la siguiente pauta distributiva: “*a cada cual según su capacidad de amenazar o según su poder de negociación (...)*” (Rawls, 2002: 6.2).

72

Esta pauta sería injusta porque el poder de negociación se ve robustecido por muchas circunstancias fortuitas y arbitrarias tales como contar con cierta información o bien, se ve reducida por la desesperación de las personas. Y, como ya se mencionó, una asimetría significativa permite que el agente privilegiado trate a la otra parte como un “mero medio”. En otras palabras, el desequilibrio en la distribución de poder propicia la instrumentalización no consentida de las personas.

Pero el filósofo Murray Rothbard sostiene una posición contraria a la de Nozick. Para él, cualquier acuerdo voluntario que cuente con el asentimiento de todas las partes, es justo y añade que la voluntad de las personas únicamente puede socavarse con el uso de la coacción. Sin embargo, Rothbard tiene un concepto diferente de coacción, definiéndolo como “el uso (o la amenaza de uso) invasor de la violencia física contra la persona o la (justa) propiedad de un tercero (...)” (Rothbard, 1993: 14) De modo que, si la esencia del concepto Nozickeano de coacción es la amenaza, la esencia del concepto para la teoría de Rothbard es la violencia física. Por tanto, cualquier acuerdo que no implique la violencia física o la amenaza de él, sería legítimo.

La tesis de Rothbard debe rechazarse desde cualquier perspectiva razonable, en primer lugar, porque puede producir circunstancias que intuitivamente aparecen como injustas e insostenibles. Por ejemplo, si en un pueblo, un hombre posee el monopolio del abasto del agua, éste, de acuerdo con Rothbard, tendría todo el derecho de negarse a suministrar agua al resto de la población, condenándolos a morir de sed, o, de igual forma, también tendría derecho a vender el líquido exigiendo a cambio de él cualquier precio que desee; incluso podría exigirle a los demás que se le vendieran como esclavos a cambio de proporcionarles un vaso de agua diario. (Rothbard, 1993: 16) Esto no sólo parece injusto, sino que también parece una situación insostenible. Por justificada que esté la teoría de Rothbard, no es de

esperar que las personas acepten el trato por mucho tiempo ni que respeten los presuntos derechos de propiedad del monopolista. Al contrario, lo más probable es que los esclavos no tarden en rebelarse y en “despojar” al monopolista de su pozo de agua.

Adicionalmente, la teoría de Rothbard debe rechazarse porque supone que la única violencia que existe es la que se ejerce abiertamente, pero las experiencias en la vida cotidiana han demostrado que la mayor parte de la violencia se ejerce oculta tras apariencias que intentan legitimarla.

En tercer lugar, debe rechazarse porque ella permite que todo se ponga en venta, es decir, autoriza que cualquier bien entre a la esfera mercantil aun cuando ello atente contra la naturaleza y la finalidad del bien. Por ejemplo, los votos para elegir a los representantes populares, las plazas laborales y las calificaciones de los exámenes podrían venderse con toda legitimidad siempre y cuando tanto el oferente como el comprador acepten el precio.

Para Rothbard, un empresario podría legítimamente chantajear a sus empleadas amenazando con despedirlas a menos que acepten tener relaciones sexuales con él. Esto sería válido pues, si es el dueño de la empresa, tendría el derecho de contratar y de despedir a quien quisiera por las razones que quisiera. Si las empleadas aceptan, se habría acordado un precio justo de acuerdo a la teoría de Rothbard, no obstante, cualquier perspectiva razonable diría que hay cosas que simplemente no deberían tener un precio y, en ese sentido, el precio justo no existe para ellas. Esta posición puede sustentarse en el liberalismo kantiano, de acuerdo con el cual, hay cosas que, en vez de precio, tienen dignidad y, por tanto, no pueden ser reemplazadas con nada.

Ahora bien, aunque de todo lo anterior se concluye que los excesivos desequilibrios en el poder de mercado pueden dar lugar a precios injustos y aunque los mercados de competencia imperfecta padecen estos desequilibrios, ello no implica que necesariamente todo precio monopólico u oligopólico sea injusto, sino que esto requiere mayor análisis y eso se hará en las siguientes secciones.

### 3. El precio justo y los mercados imperfectos

Entre los mercados imperfectos se pueden distinguir los siguientes:

- a) Mercados Monopólicos: Mercados en los que un bien es vendido exclusivamente por un solo agente.
- b) Mercados Oligopólicos: Mercados en los que un bien es vendido por un número pequeño de agentes que pueden influir sobre su precio.
- c) Mercados de Competencia Monopolística: Mercados en los que existen un gran número de agentes que venden bienes distintos pero homogéneos y cada agente tiene el monopolio sobre su propio bien, de tal modo que éstos son bienes sustitutos entre sí.

- d) Mercados Monopsónicos: Mercados en los que únicamente existe un comprador.
- e) Mercados Oligopsónicos: Mercados en los que existe un número pequeño de compradores que pueden influir sobre el precio del bien.

A continuación, se presentan algunos argumentos generales a favor de la tesis de que los mercados de competencia imperfecta ejercen una coacción ilegítima sobre los consumidores y dan lugar a precios injustos, no obstante, un trabajo de mayor extensión exigiría un estudio particular para cada estructura de mercado.

- I. Toda teoría moral sobre la propiedad debe fijar límites morales al derecho de propiedad estableciendo de qué manera alguien puede apropiarse de manera legítima de un objeto y bajo qué circunstancias puede alguien preservar legítimamente una propiedad. De no sostener algún límite, se caería en una situación en donde todo se vale y, en tal caso, no se podría reclamar nada porque todo sería legítimo. Ahora bien, la teoría moral más aceptada es la de John Locke, quien sostuvo que uno puede apropiarse de cualquier cosa en tanto deje a los demás “suficiente y tan bueno”. Para Nozick, uno adquiere legítimamente una propiedad si y sólo si, con ello, no se empeora la posición de los demás. Se han dado muchas interpretaciones de lo que significa “empeorar la posición de los demás”, sin embargo, no se requiere una interpretación muy estricta ni literal para considerar que la existencia de los oligopolios empeora la posición de los consumidores.<sup>7</sup> (Nozick, 1988: 177)
- II. De acuerdo con Hayek, “Con tal que los servicios de una persona determinada no sean indispensables para mi existencia o la conservación de lo que yo más valoro, las condiciones exigidas para la prestación de dichos servicios no pueden llamarse propiamente coacción.” (Hayek, 1991: 165) Así, los monopolios sobre el agua o sobre ciertos alimentos básicos serían ilegítimos ya que se trata de bienes indispensables para la existencia. Sería tanta la indefensión de los consumidores que claramente podrían ser coaccionados por los monopolistas, entendiendo por coacción la definición que el propio Hayek proporciona: la coacción tiene lugar cuando las acciones del agente no tienden al cumplimiento de sus fines sino a los de otro, de manera que la mente del agente se ha convertido en la herramienta de otra persona hasta el extremo de que

<sup>7</sup> Los oligopolios violan la restricción de Nozick al implicar una reducción del bienestar de los consumidores y del bienestar neto de la sociedad. De acuerdo con la teoría económica, a menos que exista una perfecta discriminación de precios, los monopolios y oligopolios suponen una pérdida neta de eficiencia y diversos estudios empíricos han documentado este problema. Por ejemplo, Carlos Urzúa (2008) estimó que la pérdida de bienestar derivada de los mercados de competencia imperfecta para los hogares mexicanos asciende al 33% para el decil superior y al 39% para el decil inferior, como porcentaje del gasto de los hogares en los bienes ofrecidos por aquellos mercados.

las alternativas que se presentan a su voluntad han sido manipuladas de suerte que la conducta que su tirano quiere que él escoja se convierte para él en la menos penosa. Aun los libertarios deben reconocer que los monopolios sobre bienes indispensables para la existencia son ilegítimos pues, en caso contrario, aceptarían como válidos Estados autoritarios, cuyo monopolio sobre la seguridad les permitiría vender este bien al precio de enormes exacciones. (Hayek, 1991: 161)

- III. En línea con el punto número II, aun en los casos de agentes que poseen poder de mercado para bienes no indispensables para la vida, tendría lugar una coacción sobre ciertas personas pues los mercados no competitivos atentan contra la conservación de lo que más valoran las personas. Aquí se habla de las bases sociales del auto-respeto, concepto acuñado por Rawls para designar a las condiciones que tiene que haber en una sociedad para que las personas puedan valorarse a sí mismas y valorar a las demás, otorgándoles su debido reconocimiento. (Rawls, 2002: 17.2) Y es que los monopolios y oligopolios pueden dar lugar y, en la práctica, han dado lugar a grandes desigualdades económicas y sociales. De no fijar límites a los monopolios, las desigualdades se volverían tan grandes que atentarían contra las bases sociales del auto-respeto incrementando la pobreza extrema y alentando el resentimiento entre las diversas clases sociales.
- IV. Así como anteriormente se habló de intercambios improductivos, se podría hablar de estructuras de mercado improductivas que serían igualmente ilegítimas por las mismas razones y que, a su vez, implicarían un caso ilegítimo de coacción. Y los monopolios y oligopolios constituyen estructuras improductivas ya que, como es sabido, reducen el excedente del consumidor, de modo que, si se prohibiera la estructura y se eliminaran las barreras de entrada al mercado, florecería la libre competencia y mejoraría la posición de los consumidores. Por tanto, los monopolios y oligopolios son moralmente inválidos porque suponen la instrumentalización no consentida de los consumidores, a quienes se trata, no como fines, sino como meros medios. Este trato se refleja cuando los monopolios reducen el excedente neto de bienestar total de la sociedad con tal de aumentar su propio excedente. Aún más, la discriminación de precios, mecanismo típico de estas estructuras de mercado, tiene la finalidad de reducir hasta eliminar el excedente del consumidor. La violación del imperativo categórico kantiano es evidente en el caso del monopolio perfectamente discriminador, bajo el cual, si bien, no hay ninguna reducción del excedente neto total con respecto de la situación de competencia perfecta, los consumidores tienen un excedente de cero, con lo que resulta obvio que éstos únicamente son usados por el monopolio como instrumento para producir el excedente del productor sin que ellos mismos obtengan alguna ganancia con ello.

Pero los anteriores argumentos son muy generales y los distintos tipos de mercados plantean problemas particulares. Por ejemplo, en el caso de los llamados monopolios naturales, éstos no necesariamente dan lugar a precios injustos aun cuando el precio sea superior al costo marginal. Y es que aquí no se presenta la condición de improductividad pues los monopolios naturales se definen como aquellos mercados que exigen un alto costo fijo pero que tienen costos marginales pequeños, por lo que el costo total promedio supera al costo marginal y el precio debe ser, en consecuencia, por lo menos, igual al costo promedio para que la empresa no incurra en pérdidas. De modo que la condición monopolística de tener un precio superior al costo marginal es necesaria para que exista rentabilidad. Por ende, de no existir la estructura monopolística, en vez de florecer un mercado competitivo, nadie ofrecería el bien o servicio pues un precio menor provocaría pérdidas. Así, de prohibirse el monopolio, lejos de beneficiar a los consumidores aumentando su excedente, éste se reduciría a cero, lo mismo que el excedente del productor, pues, en tal caso, no habría mercado y nadie ofrecería el producto para no padecer pérdidas.

No obstante, el caso más complicado de analizar desde el marco teórico libertario es el de la competencia monopolística, que se analizará en el siguiente apartado.

#### **4. El precio justo y la competencia monopolística**

Hayek sostuvo que es natural que en todos los campos desataquen ciertas personas y que éstas cobren precios superiores por sus bienes o servicios al ser éstos más demandados. Por ejemplo, imagínese que existe un artista X muy famoso y aunque hay muchos artistas que cobran menos, él es el más aclamado, tiene el monopolio sobre su arte. Así, sólo Picasso pintaba como Picasso. ¿Podríamos decir que X coacciona a las personas sólo porque, a cambio de que dibuje un retrato de ellas, exige cierta cantidad de dinero, superior a la que les cobrarían otros? Para Hayek, la respuesta clara es no (Hayek, 1991: 165).

Robert Nozick, asimismo, puso el ejemplo de un basquetbolista famoso, llamado Chamberlain. Todos lo aman y por eso su equipo cobra un precio muy superior al que cobran otros equipos por las entradas para sus partidos. Como nadie juega como Chamberlain, las personas están dispuestas a pagar más por verlo a él y parece que los aficionados tienen derecho a ello y que lo hacen como fruto de una decisión libre sin coacción (Nozick, 1988: 163-166).

Estos casos no cumplen con el requisito de improductividad porque, de prohibirse, se eliminarían los incentivos para buscar sobresalir en el mercado y, en consecuencia, podría suceder que Chamberlain decida no esforzarse más pues, al fin y al cabo, ganaría lo mismo que los demás jugadores y, entonces, los partidos dejarían de ser entretenidos y los aficionados, lejos de mejorar su posición, empeorarían. Y tampoco puede decirse que los aficionados y fans de Chamberlain estarían mejor en caso de nunca haber conocido a Chamberlain.

Sin embargo, estos mercados sí se asemejan más al caso del autor de un libro que chantajeaba a otra persona para no publicar sus secretos. De igual forma que el escritor exigía una indemnización completa por las ganancias que obtendría publicando los secretos, Chamberlain exige un pago por sus talentos y esfuerzo que sea suficiente para incentivarlo a seguir jugando bien. Pero parece que, aunque cierta indemnización es legítima, un salario más allá de cierto nivel se podría considerar como un chantaje a sus fans. Nuevamente, de tener lugar negociaciones en el mercado, el gran poder de negociación de Chamberlain llevaría a acordar un contrato con un salario excesivo en su favor que podría llevar a cobrar por las entradas a los partidos precios injustos, superiores a los necesarios para convencer a Chamberlain de esforzarse al máximo.

También es cierto que, si se ve la transacción de manera aislada, puede parecer completamente justa: los fanáticos están dispuestos a pagar entradas muy caras con tal de ver jugar a Chamberlain, sin embargo, de tener lugar otras transacciones de este tipo, el resultado será la generación de una profunda desigualdad económica entre las personas. Y la acumulación de riqueza en pocas manos va a afectar negativamente incluso a terceros que nada tuvieron que ver con las transacciones en cuestión.

El filósofo Gerald Cohen sostiene que hay transacciones que, aunque son aceptadas voluntariamente por todos sus participantes, una de las partes la consintió por error, pensando erróneamente que iba a obtener un beneficio que, en realidad, no recibirá (Cohen, 1977: 7-10). En estos casos se consiente sólo por engaño o por ignorancia. Nótese que estos casos pueden asemejarse al fraude en las compraventas, tipo de transacción que es reconocida como ilegítima por Nozick y por el libertarismo en el que se paga para obtener una cosa y se recibe otra (Nozick, 1988: 7).

Cohen califica como perturbadoras las transacciones en las que se sabe que lo que uno de los participantes ganará, no es lo que él piensa que ganará, sino algo que él mismo considera menos valioso, o bien, que el resultado no sólo será la ganancia que él espera sino también consecuencias imprevistas por el agente que hacen negativo el valor neto, de acuerdo con las preferencias del participante.

*“No deberíamos estar contentos si lo que él piensa que está recibiendo es bueno, pero lo que en realidad recibe es malo, de acuerdo con su propia perspectiva”* (Cohen, 1977: 9).

Usando esta argumentación, Cohen sostiene que hay cierta irracionalidad en la transacción de los fanáticos de Chamberlain pues ésta dará lugar a resultados indeseables, como una mayor desigualdad, aun cuando los fans no reflexionen sobre ello. Es por esto que Cohen añade una condición que debe cumplir toda transacción para que pueda ser considerada como legítima: Lo que sea que surja de una situación justa como resultado de transacciones completamente voluntarias, las cuales habrían sido aceptadas por todos los involucrados si

ellos hubieran conocido cuáles iban a ser los resultados de tales transacciones es justo por sí mismo (Cohen, 1977:9).

Esta condición recoge una preocupación legítima por la justicia: el que se puedan aceptar tratos por ignorancia que, a la larga, serán perjudiciales para quien los aceptó. Esta inquietud es característica de la izquierda política, corriente consciente de que la enajenación, el adoctrinamiento y la ignorancia pueden socavar la libre voluntad del individuo, así como atentar contra su autonomía.

El argumento de Cohen contradice la tesis de que todo intercambio voluntario constituye una mejora de Pareto, pues, aunque es cierto que las personas sólo dan su asentimiento libre y voluntario a acuerdos de los que esperan beneficiarse, también es cierto que pueden equivocarse en su valoración o ser engañados por la otra parte. De este modo, parece que, para tomar una decisión verdaderamente libre, se debe contar con información suficiente sobre las opciones a elegir.

78

Sin embargo, la condición de Cohen deja de lado una de las principales preocupaciones de la derecha política: el respeto de la voluntad de los individuos. Para esta corriente, las decisiones de los individuos son sagradas y el derecho de los agentes a decidir por sí mismos debe respetarse casi de manera incondicional sin tomar en cuenta si sus elecciones provienen de decisiones autónomas o si éstas les fueron impuestas por circunstancias externas. Y el principio de Cohen precisamente legitima el que se ignore las decisiones que expresamente toman los individuos alegando que ellos, por ignorancia u otras razones, no pueden saber qué es lo que les conviene.

Además, el principio de Cohen, aplicado de manera estricta, da lugar a casos injustos y ridículos. Por ejemplo, si el señor X compra un boleto del cine para ver una película que cree que le gustará y, al final, no le gusta y se arrepiente de haber desperdiciado su dinero en dicha función, de acuerdo con Cohen, el precio del boleto habría sido injusto y aun se podría argumentar que el señor X tendría derecho a que le devolvieran su dinero porque si él hubiera sabido cuáles iban a ser las consecuencias de comprar el boleto y hubiera sabido con anticipación que no le iba a gustar la película, no habría aceptado la transacción.

Es difícil conciliar estas preocupaciones de la izquierda y de la derecha, pero de la posición que se adopte respecto al problema de la validez de las decisiones de los individuos, depende la postura que uno ha de sostener respecto al problema del precio justo en general y, en particular, aplicado para los mercados de competencia monopolística. No obstante, parece legítima la postura de establecer precios y salarios máximos para no permitir una desigualdad tan grande que atente contra las bases sociales del auto-respeto. Asimismo, también deberían fijarse salarios mínimos suficientes para acceder a la canasta básica por las mismas razones.

Es cierto que, en teoría, a largo plazo, los precios de los mercados de competencia monopolística tienden a igualar al costo total promedio, de modo que, aunque el precio sea



superior al costo marginal, las ganancias netas serían cero. Esto sucede porque no hay barreras de entrada para que nuevos agentes entren al mercado y ofrezcan nuevos bienes diferentes pero similares y sustitutos de los anteriores, con lo que la creciente oferta reduciría los precios hasta comprimir las ganancias a cero. De darse este caso, puede sostenerse que el precio es justo. No obstante, en la realidad, los procesos de ajuste pueden ser muy largos, provocando que los precios se mantengan muy por arriba del costo promedio durante largo tiempo. Asimismo, la existencia de cárteles, de acuerdos ilegales e inmorales con el gobierno y de demás barreras de entrada pueden impedir la llegada de nueva competencia, evitando que el precio se reduzca. Todos estos casos disminuyen el excedente del consumidor y, por tanto, dan lugar a estructuras improductivas, por lo que sí justificarían una regulación de precios con el fin de aproximarse al precio justo.

## Conclusiones

En este trabajo se retomó la discusión escolástica del precio justo para aplicarla al caso de los mercados de competencia imperfecta empleando como marco teórico la filosofía libertaria de Robert Nozick y de Friedrich Hayek.

Este debate, aunque de índole moral, aún tiene relevancia en nuestra época, en primer lugar, porque sirve para definir la legitimidad de las regulaciones de precios y, en segundo lugar, porque, aunque el tema se dejó de debatir por muchos años, distintas concepciones sobre el precio justo han servido como fundamento filosófico para las múltiples teorías económicas. En la actualidad ha prevalecido la idea implícita de que el precio justo es el que se determina en el mercado, sea éste de competencia perfecta o imperfecta, por las negociaciones voluntarias de los agentes.

En las páginas anteriores se ha puesto en duda esta hipótesis y se ha concluido que los desequilibrios en la distribución del poder de negociación entre los agentes pueden producir transacciones ilegítimas que dan lugar a precios injustos, aun cuando todas las partes hayan dado su consentimiento voluntario.

Para argumentar en favor de esta tesis, primero se definieron los conceptos de coacción y de intercambio improductivo de acuerdo a la concepción de Nozick. Posteriormente, se presentaron ejemplos de acuerdos aparentemente voluntarios pero ilegítimos y se mostró por qué la distribución del poder de negociación es importante para dar lugar a precios justos. En seguida se presentaron argumentos generales de por qué los precios de monopolio, oligopolio y, en general, los precios que se producen bajo mercados de competencia imperfecta pueden ser injustos. Finalmente, se llevó la discusión al análisis particular de los mercados de competencia monopolística y, aunque el tema amerita mayor estudio, se llegó a la conclusión de que, para llegar al precio justo, se requieren regulaciones en los precios.

## Bibliografía

- Berlin, Isaiah. (2001). *Dos conceptos de libertad y otros escritos*, Madrid: Alianza Editorial.
- Cohen, G.A. (1977). "Robert Nozick and Wilt Chamberlain: How Patterns Preserve Liberty", *Social Ethics*, vol.11, núm.1, pp.5-23.
- Hayek, Friedrich A. von. (1991). *Los fundamentos de la libertad*, Madrid: Unión Editorial.
- Kant, Immanuel. (2010). *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*, México: Grupo Editorial Tomo.
- Locke, John. (2013). *Segundo Ensayo sobre el gobierno civil*, Madrid: Gredos.
- Mankiw, N. Gregory. (2009). *Principios de economía*, México: Cengage Learning.
- Nozick, Robert. (1988). *Anarquía, Estado y Utopía*, México: Fondo de Cultura Económica.
- . (1999). *Puzzles Socráticos*, Madrid: Cátedra.
- Rawls, John. (2002). *La justicia como equidad: Una reformulación*, Barcelona: Paidós Ibérica.
- Rothbard, Murray N. (1993). *Algunas teorías alternativas sobre la libertad*, Madrid: Libertas.
- Schwember Augier, Felipe. (2017). "Volenti non fit iniuria: Consentimiento, Intercambio Productivo y Precio Justo en Anarquía, Estado y Utopía de Robert Nozick", *Revista Chilena de Derecho*, vol.4, núm.2, pp.519-537.
- Tomás de Aquino. (1959). *Suma Teológica*, Madrid: Biblioteca de Autores Cristianos.
- Urzúa, C. (2008). "Evaluación de los efectos distributivos y espaciales de las empresas con poder de mercado en México", reporte para la Comisión Federal de Competencia y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, México.
- Varian, Hal R. (2011). *Microeconomía intermedia: un enfoque actual*, Barcelona: Antoni Bosch Editor.