

La teoría, el problema de la competencia en las profesiones y el desarrollo económico

Por: **Angel Gilo Muirragui**

I

Sabemos que en un régimen de competencia pura el empresario produce una parte tan pequeña de la oferta total, que no está en posibilidad de ejercer como productor individual influencia alguna en los precios al variar el volumen de su producción. Para este tipo de empresario, el precio del mercado es el factor que forzosamente tiene que ser aceptado, pues tarde o temprano se daría cuenta que es imposible aumentar el precio de su producto, ya que el gran número de compradores que actualmente existe en el mercado adquirirían la producción de otras empresas. Por otra parte, no le sería conveniente rebajar los precios, porque en un mercado competitivo puro, él está en situación de vender cualquier cantidad producida. Cabe indicar que lo dicho, no significa que los productores **como grupo**, no pueden ejercer influencia alguna en los precios; por el contrario, considerados como un todo, pueden influir considerablemente en los mismos. Si todos ellos producen el mismo producto en grandes cantidades su oferta aumentará y consecuentemente los precios tenderán a cambiar.

Lo dicho nos permite llegar más fácilmente al concepto

de pura competencia, la cual se dice que existe, "cuando no hay una restricción artificial sobre el movimiento de los factores productivos de ocupación a ocupación en busca del más alto rendimiento, y cuando ninguna simple unidad económica, puede por medio de sus acciones afectar considerablemente el precio de la cosa comprada o vendida" (1), o "cuando hay un número relativamente grande de compradores y vendedores y un producto perfectamente idéntico, y la cantidad que vende o compra cada uno de ellos es sin mayor significado en relación con el volumen total, como para que influya en los precios del producto considerado". (2).

Ahora bien, el problema de los costos en un régimen de competencia pura se complica por la presencia de un gran número de competidores. Los costos, obviamente, no pueden ser los mismos para todos los productores por muchas razones que no es necesario mencionarlas. Este problema es muy complejo para ser analizado en detalle en el presente trabajo; podemos decir tan sólo que, bajo condiciones de competencia pura, la curva de demanda, considerando un productor individual, es una línea recta horizontal, fijada al nivel del precio actual.

Por esta razón la política de los competidores perfectos es la de producir tal cantidad de sus productos que haga posible igualar los costos marginales al precio de mercado corriente, el cual, a su vez, no es otra cosa que el límite extremo para los ingresos marginales. En este caso y debido al hecho de que todos los productores tienen un comportamiento económico similar, la curva de oferta, a largo plazo descansará en costos marginales.

Si nosotros contraponemos a esta posible curva de oferta la correspondiente curva de demanda, arribaremos a un punto

(1).—J. E. Meade, "Economic Analysis and Policy", Chapter I, Part I, P. 102.

(2).—Edward H. Chamberlin, "The Theory of Monopolistic Competition", Chapter II, P. 16.

en el cual la demanda y la oferta efectiva serán iguales, determinando así el precio de equilibrio a corto plazo.

Para períodos largos, las curvas, como consecuencia de una disparidad en los costos óptimos, variarán ya sea expandiéndose o contrayéndose. Sin embargo, la extensión de estos cambios es relativa. Depende de la naturaleza de cada industria. Hay muchas industrias para las cuales lo que se considera como un período a largo plazo, puede ser para otras un período a corto plazo.

Las curvas de costos marginales tienen siempre una inclinación ascendente, mientras que las curvas de costos óptimos pueden dirigirse hacia arriba, horizontalmente o hacia abajo.

Cuando la demanda por un producto aumenta, su precio también aumenta, más bien en forma sensible al principio, para ir deteniéndose poco a poco y luego lentamente llegar a una posición de equilibrio entre la nueva curva de demanda y la de los costos marginales.

Si consideramos un período más largo, podremos observar que la producción se expandirá hasta un punto en el que los precios empiezan a descender hasta un nivel de costos óptimos. El caso opuesto se puede ver en un período similar, cuando se trata de una demanda decreciente. La reducción en la demanda puede producir una breve reducción de los precios, y después habrá seguramente un ajuste para llegar a un punto de equilibrio de aquella y los costos marginales. Por otra parte, se puede también ver que una contracción en la producción a largo plazo ocasionaría un aumento de los precios hasta un nuevo nivel de costos óptimos. Hay que dejar señalado que los nuevos precios que aparecen en un período largo dependen de la naturaleza de los costos en cada industria, o dicho en otros términos, en costos que a su vez están sujetos a la oferta y demanda y que consecuentemente están creciendo, decreciendo o permaneciendo constantes.

Nuevos métodos, descubrimientos, mejores técnicas, etc., pueden hacer disminuir o bajar los costos óptimos y, lógicamente, las curvas de demanda y oferta variarán.

En resumen, podemos decir que hay muchas fuerzas que determinan el comportamiento de los precios en los mercados competitivos. El precio del mercado oscilará alrededor de un punto determinado en un período a corto plazo y éste, a su vez, tiene una tendencia de llegar a largo plazo, a un nivel de equilibrio. Debemos añadir que los costos bajo estas circunstancias tienen significado únicamente para posibles proyecciones en lo relativo a una situación ulterior. La Escuela Keynesiana hablaría del motivo de especulación.

Pero sabemos que hay también otras condiciones en el mercado. Enke dice que "la competencia pura no es el caso para muchas situaciones del mercado. Cuando hay solamente un vendedor (monopolista) y muchos compradores individuales sin ninguna influencia en el precio decimos que la situación es de monopolio" (3). Es posible decir que el monopolio absoluto es el caso opuesto de la competencia pura; no obstante esto no es completamente cierto, pues absoluto monopolio realmente no existe. Teóricamente la definición de monopolio "Monopolio puro existe cuando la oferta entera está controlada por un solo vendedor o por un grupo de vendedores que actúan de acuerdo", puede ser correcta, pero en términos hechos está muy lejos de la realidad. Suponiendo que el Brasil sea la única nación productora de café en el mundo y la única vendedora, se puede decir sin embargo, que no es un monopolista puro porque tiene que enfrentarse con la competencia de otros productores, tales como té, mate y algunos otros sucedáneos del café. Para que una firma tenga un monopolio perfecto es necesario controlar la producción de los otros productos rivales. Enke es más preciso cuando dice que "una firma tiene un completo y perfecto monopolio a largo plazo, si, además de ser el vendedor único de un producto específico al momento, controla la oferta de todos los productos rivales en todos los mercados en los cuales vende y si

(3).—Enke. *Economic Theory*. Chapter XV, P. 216-219.

no hay una amenaza obvia para la continuación de esta situación". (4).

Es posible teóricamente para un monopolista fijar cualquier precio a su producto y vender cualquier cantidad del mismo, aunque, como dice el Prof. Benham, le es absolutamente imposible vender la cantidad que desea al precio que él fija. Como regla general, él está en capacidad de vender más si el precio de su producto es más bajo. Sin embargo las condiciones de la demanda son variables independientes sobre las cuales él no tiene ninguna influencia. La Ley de la utilidad decreciente, los diferentes usos que tiene un bien, los diversos deseos y necesidades y los ingresos desiguales determinan la curva de demanda. Considerando a estos factores en conjunto, se verá que se puede vender una mayor cantidad cuando el precio del producto es más bajo. La razón de esto descansa en el hecho de que la utilidad obtenida de unidades añadidas ocasiona un uso decreciente de unidades marginales en casos menos importantes y pueden ser adquiridas con menos unidades monetarias. (5).

Otro elemento que debe ser considerado es la elasticidad de la demanda. La demanda de bienes suntuarios y su elasticidad no es igual a la de artículos con precios bajos y de diario consumo; es generalmente mayor que la unidad.

Por otro lado está la oferta, la cual está influída por los factores de la producción, los cuales, a su vez, por la inevitable limitación frente a la demanda de ellos determinan los costos de producción. Estos factores resultan del empleo de trabajo, capital y naturaleza y dependen lógicamente de la cantidad de estos elementos.

Para los empresarios individuales los costos pueden ser calculados como costos promedios o costos marginales; y, como regla general, para llevar al máximo las ganancias o reducir al mí-

(4).—Enke. *Economic Theory*. Chapter 21, P. 296.

(5).—Alfred Marshall. *Principles of Economics*.—Book II. Chapter 3.

nimo las pérdidas, la producción de la firma se ajusta de una manera tal que los costos marginales igualan a los ingresos marginales. ($CM = IM$). (6).

Hasta aquí hemos hecho una exposición breve sobre monopolio y competencia pura. Veamos una nueva situación: Competencia monopolística. En este régimen observamos las características tanto del monopolio como las de la pura competencia, pero sólo hasta cierto grado, o como dice Samuelson "tiene la competencia monopolística algunos poderes de monopolio, pero también está sujeta a algo de competencia". Boulding en su *Análisis Económico* dice "probablemente la mayor parte de la actividad económica se realiza en condiciones que están entre estos dos extremos en los cuales ni las condiciones de competencia perfecta ni las de monopolio puro son completamente observadas. Este estado o régimen de la industria, es conocido como competencia imperfecta". (7).

Es fácil ver en este concepto, la importancia del estudio de la competencia monopolística, ya que esta condición, como se ha mencionado, representa a una gran parte de las actividades de los sistemas económicos de los países de economía monetaria. (x).

Oligopolio y Polipolio son las dos formas que se encuentran dentro de la competencia monopolística, siendo el primero un régimen en el cual hay pocos vendedores quienes toman en cuenta la posible reacción de cada competidor cuando ponen los pre-

(6).—Edward Chamberlin. *Theory of Monopolistic Competition*. Chapter 2.

(7).—Kenneth E. Boulding. *Economic Analysis*. Chapter 27.

(x).—Esta condición encontrada en los países industrializados, es la que precisamente motiva el nacimiento de este tipo de análisis económico con sus principales Exponentes: Joan Robinson en Cambridge, y Edward Chamberlin en Harvard.

cios a sus respectivos productos; y el segundo, cuando hay un número de competidores quienes hacen caso amiso de las reacciones de los otros productores o vendedores y ponen sus propios precios.

En otras palabras, en un régimen de oligopolio un artículo es vendido por pocos productores que no tienen un acuerdo definido en relación a precios o producción.

El segundo tipo de competencia monopolística es conocido también con el nombre de diferenciación de producto, porque hay una diferencia en bienes o servicios ofrecidos por cada empresario. Precisamente de esta distinción vienen aquellas reacciones a las que Weintraub en su "Teoría de los Precios", llama "pasivas" y "activas".

Sabemos nosotros que la independencia económica como condición absoluta no existe y, por eso, la política de las diferentes firmas siempre tiene que contar con reacciones directas o indirectas por parte de otras firmas.

Esta interdependencia varía de firma a firma; no nos toca considerar sin embargo, su naturaleza y causas. Lo que es importante para nosotros son las características de cada tipo de reacción cuyo origen justamente descansa en esta interdependencia. Hay una reacción pasiva, por ejemplo, cuando la Firma N^o 1 considera el precio establecido por la Firma N^o 2 como definitivo y hace un ajuste de sus CM e IM tomando en cuenta aquel precio. El otro tipo de reacción, eso es, activa, existe cuando "una firma a través de una presión de precios, lucha por imponer un nuevo precio", reduciendo el suyo hasta cierto punto que hace imposible que la firma continúe operando con tal precio. Sin embargo hay casos en los que estas reacciones no pueden ocurrir.

En consecuencia, la curva de ventas en la competencia monopolística no es perfectamente elástica. Diferenciación de precios y la naturaleza de la competencia monopolística misma, son causas para esta falta de elasticidad. La curva de ventas de una firma depende principalmente de las "diferencias entre los

productos de la firma en cuestión y los de las otras firmas". (8). Estas diferencias pueden ser de muchos tipos: subjetivas, objetivas, particulares, especiales, etc. Por supuesto esta afirmación es demasiado amplia, implica un campo muy general y sin ningún valor práctico. Más específico es Enke al decir "que la forma de la curva de demanda de una firma en condiciones de competencia monopolística, depende de la política de precios de los productores rivales, el carácter de los grupos parcialmente competitivos y las preferencias o lealtad a la marca de los compradores". (9).

Dada la naturaleza del presente trabajo, no creemos que es necesario hacer el examen de cada uno de esos elementos. Lo que es más importante, es la determinación de los precios en condiciones de oligopolio y de diferenciación de precios. Una firma que tiene el monopolio en la producción de un bien recibirá su mayor ganancia o reducirá al *mínimum* sus pérdidas, cuando el precio y la cantidad producida llegan a un punto en el que $CM = IM$. Sin embargo, esta situación es diferente cuando una nueva firma entra a competir en el mercado. Suponiendo que los costos medios de esta nueva firma son iguales a los de la primera firma, la cual tenía anteriormente el control total de la producción y también de la cantidad producida, entonces las ganancias se dividirán entre las dos firmas. Naturalmente, cualquiera de las dos firmas puede disminuir sus precios y causar una política de represalia, la cual ocasionará pérdidas a los competidores, quienes pronto van a comprender que es sin sentido el continuar tal rivalidad y llegarán a un acuerdo, porque es mejor tener una política, como dicen los economistas americanos de "vivir y dejar vivir" antes que una en que hay un destrozo mutuo de cabezas.

Como podemos ver, la respuesta para este problema está

(8).—Joan Robinson.—The Economics of Imperfect Competition. Chapter 2 y 3.

(9).—Enke.—op. ct. Chapter 23.

en la aparición de un precio que está muy cercano al de monopolio y cuya localización puede variar de una posición determinada entre el monopolio y la competencia perfecta. Nosotros sabemos que en condiciones de competencia pura y de monopolio, los precios tienen un punto definitivo. En oligopolio los precios pueden variar de una posición determinada entre estos dos extremos; su posición dependerá del número de vendedores, o si hay un líder en la determinación de los precios (price leadership), dependerá de los precios establecidos por él. Algunas veces estarán cerca del nivel competitivo y otras del nivel de monopolio.

En condiciones de diferenciación de producto, los precios se determinan de una manera diferente. En este caso, cada productor tiene cierto número de compradores quienes adquirirán otros productos en el momento que eso les parezca conveniente. Cuando el precio fijado por el productor es muy alto, ellos con seguridad comprarán un sustituto que puede ser muy parecido al producto diferenciado que acostumbraban comprar antes. El vendedor tiene entonces que enfrentarse con dos situaciones: él es el único vendedor del producto diferenciado (monopolio), pero su demanda es muy elástica y por esta causa el alcance de su capacidad de determinación del precio es limitada y su curva de demanda es casi plana (competencia pura).

En resumen, los precios tendrán pequeñas diferencias de vendedor a vendedor. Hay la posibilidad de que algunos vendedores no reciban ganancia alguna y de que los precios sean más altos o iguales que los costos. Los costos serán más altos que en un régimen de competencia perfecta y más bajos que en monopolio.

||

Hasta aquí hemos presentado un breve análisis de las tres situaciones ofrecidas por un sistema económico, al cual lo hemos considerado como necesario fondo para la discusión de un muy interesante tópico, cual es el del problema de la competencia en las profesiones y servicios personales.

Al hablar de la pura competencia, vemos que la firma ajusta su producción al precio actual, el cual lo acepta como un hecho consumado sobre el que no tiene como empresa individual ninguna influencia; y, lleva su producción sobre esta base en su afán de conseguir la mayor diferencia entre sus costos y sus ingresos. Sin embargo, esta situación varía cuando hay un acuerdo de vendedores para reducir la oferta por medio de restricciones sobre la entrada de nuevas empresas al mercado. En esta forma se consigue subir los precios por encima del nivel alcanzado en condiciones de competencia perfecta. Dentro de un sistema de libre empresa, el aprovechamiento de los cambios de la demanda causados por combinaciones de empresas para reducir la oferta y aumentar los precios, ha sido un fenómeno de tremenda importancia, especialmente en un país como los Estados Unidos, donde ha habido una honda preocupación por el problema y que se ha traducido en disposiciones legales, como la Sherman-Antitrust Act. destinadas a su estricta regulación. En países, como Alemania, la actitud ante estas combinaciones y acuerdos entre las empresas ha sido más liberal.

Hay ciertas formas de combinación que se han hecho necesarias a fin de establecer niveles mínimos de calidad y eficiencia en beneficio de la sociedad. El establecimiento de niveles mínimos, muy a menudo, se manifiesta en cambios en la competencia que se traducen en un premio para servicios que están por encima del nivel mínimo y reducen al mínimo también las disminuciones de los precios de productos o servicios que están por debajo de ese nivel. Aquí entramos, entonces, a tratar de un problema que tiene una aplicación directa y muy sugestiva en nuestro país y que se la puede extender a otros en la América Latina. Se trata de la oferta de servicios personales y profesionales. El hecho de que se desee establecer niveles mínimos de calidad, hace necesaria la restricción de entradas con el objeto de excluir del mercado a los profesionales que no llenan los requerimientos exigidos. Por otra parte, aquellos mismos niveles pueden ser un estímulo para aquellos profesionales que deseen ingresar al mercado, pues les obli-

garía a un mayor esfuerzo para sobrepasarlos o mejorarlos. Tal estímulo se vigoriza aún más, por el hecho de que hay un premio (mejor precio) para aquellos que ofrecen un servicio (o producto) de mejor calidad.

El campo de las profesiones en nuestro país ofrece muy interesantes ejemplos, en lo relativo al problema de establecer niveles de eficiencia mínima, pues en él estos niveles contribuirán a una intensificación de la competencia profesional que podría ser muy beneficiosa. Hay que dejar anotado sin embargo que en este campo de la actividad humana hay la curiosa tendencia hacia la igualación de los precio-servicio por lo que, el nuevo profesional tiene que aceptar la relación precio-servicio corriente, como en el caso de la competencia perfecta, y luego tratar de ofrecer un servicio diferenciado para así conseguir una mayor demanda y consecuentemente un mayor número de personas que usen de sus servicios. En el mercado profesional se puede observar muy bien el régimen de la competencia imperfecta, debido a la existencia de precio-servicio relativamente inelástico y a la de diferenciación-servicio.

En esta área de la actividad económica social, el análisis de los costos se simplifica enormemente y debido a su naturaleza misma es fácil la observación directa de la relación ingreso servicio de esta forma de competencia. Además gran número de estas profesiones están reguladas por el Estado y esto hace que nuestro estudio de aplicación teórica al campo de la realidad se nos facilite.

Veamos en primer término el importante problema relativo a la relación precio-servicio. Dentro de nuestro sistema económico, los factores determinantes de la relación precio-servicio y de la de precio-oferta pueden ser estudiados considerando a cada profesional como una firma. Los costos en el campo profesional quedan determinados a través de los costos incluidos en la práctica profesional y por los costos de entrenamiento y de establecimiento. En nuestro país, a pesar de que la educación profesional es costeadada por el Estado, el entrenamiento implica ciertos costos de tiempo y dinero y el esfuerzo que hay

que hacer hasta la graduación. A pesar de que en este terreno no se puede hablar de un capital que tenga un valor de liquidación, un profesional tiene que servirse de un criterio semejante para la determinación de la renta de la inversión hecha para conseguir el respectivo entrenamiento. En consecuencia, se puede hablar del precio de los servicios profesionales como el valor capitalizado de la renta recibida por el prestador de un servicio de una naturaleza tal o de una calidad especial.

Como es sabido el entrenamiento profesional demanda un largo período de preparación, en el que hay necesariamente una relación a largo plazo del ingreso actual con el ingreso futuro al momento de la finalización de la etapa de estudios. De aquí se llega a la importante conclusión de que la oferta de profesionales se determina por la relación precio-servicio más alta al momento actual y proyectada al de la finalización de la etapa de entrenamiento. En otras palabras, el ingreso presente influye en el aumento o disminución de la tasa de producción de profesionales, habiendo naturalmente una elasticidad de oferta variada entre las diversas profesiones. Un aumento de la relación precio-servicio actual ocasiona incrementos marginales posteriores, cuyo tamaño está influido por la elasticidad de la oferta y la demanda de las diferentes profesiones.

Sin embargo se puede generalizar diciendo que un ingreso actual elevado se traduce en una concurrencia mayor. Esta mayor concurrencia, al finalizar la etapa de entrenamiento, puede significar una oferta más grande de profesionales y un lógico descenso de los ingresos a un nivel por debajo del anticipado. Un proceso a largo plazo semejante al expuesto ha ocurrido en nuestro país con la oferta de abogados. Aparte del prestigio social y político que esta profesión significaba, como fuente de ingresos ha tenido también un valor considerable y esto ha hecho que la oferta de este tipo de profesionales haya sobrepasado con mucho los límites de lo que realmente ha sido necesario. Un ingreso presente se proyecta, entonces, en una oferta futura muy distorsionada. Posteriormente estudiaremos este problema.

La determinación del precio-servicio está basada principalmente en la calidad del servicio ofrecido y cuando se establecen niveles mínimos de eficiencia, la oferta no es controlada, pues el único requerimiento es el de que los posibles candidatos cumplan con esos requisitos mínimos. Cuando no entra el factor habilidad personal, el precio-servicio se determina, como habíamos dicho por la costumbre; en tal caso el precio-servicio tiene grandes variaciones. Así se ve cómo un famoso cirujano, cobra diferentes precios a varias personas que se han sometido, por ejemplo, a una extracción de la vesícula biliar. El prestigio le da a un profesional más trabajo y más ingresos, aunque no un monopolio.

El nivel de los ingresos para un profesional está determinado por la magnitud del precio servicio multiplicada por el número de personas que hacen uso del servicio profesional y, en general, puede decirse que hay un promedio de unidades-servicio durante un período-renta dado para toda profesión. En consecuencia, la cantidad de unidades servicio multiplicadas por el precio-servicio, da una renta a largo plazo equivalente a la obtenible en otras profesiones que demandan igual entrenamiento y preparación. De aquí se infiere también que a largo plazo, hay una tendencia entre las distintas profesiones, asumiendo una relativa movilidad, a la igualación de los ingresos, pues cuando el ingreso marginal de la profesión A tiende a aumentar debido a una eventual intensificación de la demanda, inmediatamente la concurrencia hacia ella se hace mayor y correlativamente la oferta en otras profesiones disminuye. Así los ingresos marginales en A se reducen y tienden a aumentar en las otras profesiones hasta llegar a un punto de equilibrio general en los ingresos.

La demanda de servicios profesionales se encuentra influenciada por el nivel de ingresos, los gustos y la utilidad decreciente. Esta demanda es, como habíamos visto, similar a la de un producto y depende como es natural del estado de la actividad económica. Se puede decir sin embargo, que la maximización de

ingresos puede verse utilizando la curva de demanda y su inclinación negativa de acuerdo con el gráfico siguiente:

- O B = Volumen de Servicio
- O A = Precio-Servicio

La curva IM es la demanda y está determinada por el precio en relación con las unidades del servicio y la línea Im se la deriva de la curva de ingresos medios y representa los ingresos marginales. En consecuencia el ingreso total es mayor cuando hay una combinación de precios y unidades del servicio en la que los ingresos marginales son igual a cero. En nuestro gráfico sería OB. Si un profesional tuviera la curva de demanda de sus servicios, estaría en capacidad de derivar su curva de ingresos marginales y entonces determinar el precio de cada unidad de servicio que le traería un máximo ingreso total. En este caso sería OA.

Supongamos que OA es el precio de una consulta legal de un abogado. Si hubiera un número mayor de abogados que el necesitado por la sociedad, —lo cual es un hecho evidente— el precio OA significaría una reducción de la cuota de participación en el ingreso total para cada profesional. Si el precio OA demandare menos abogados, éstos podrían como grupo reducir las horas destinadas a consultas (suponemos que en sólo eso consiste la profesión de abogado) para que todos puedan participar en la demanda existente. En el caso contrario, esto es, si hubiese necesidad de más abogados, la solución de monopolio sería de destinar más tiempo a consultas. Si esto no fuera posible, los abogados podrían obtener un precio mayor que OA. Esto ocurriría si es que los abogados como grupo pudieran controlar el ingreso de personas a la profesión.

Para la sociedad estas soluciones son naturalmente desventajosas. Hay sin embargo una defensa, cual es la que habíamos mencionado anteriormente, o sea, la tendencia hacia una igualación de ingresos como producto de una mayor concurrencia al campo profesional correspondiente. Al principio, cuando

nuevos individuos ingresan a la profesión los miembros antiguos dejan que el mercado se distribuya normalmente, lo cual reduce los ingresos de aquellos. Pero esta reducción depende generalmente de la elasticidad de la demanda. Si el precio está dentro de una área de inelasticidad, habrá una disminución en los ingresos generales; pero si el precio está en una área elástica, o sea por arriba de OA, habrá un incremento en los ingresos.

En perfecta competencia la renta mínima para un profesional quedaría determinada por lo que podría ganar en un trabajo alternativo (10). De acuerdo con nuestro gráfico, el precio en una profesión que desee explotar racionalmente la demanda actual sería OA, con una limitación de la concurrencia o ingreso que permita una jornada completa a base de una cantidad OB de unidades de servicio. En estas condiciones no habría un movimiento a ocupaciones alternativas.

La política de monopolio profesional, en realidad consiste en la limitación de la oferta y no en la eliminación de todos los profesionales menos uno y la finalidad descansa en el deseo de conseguir un ingreso medio anual más alto que el que sería posible en un régimen de libre concurrencia profesional.

Hablemos ahora de una situación que se acerca más a la realidad, cual es la de que no se puede hablar de un precio común en una profesión, pues por lo general hay muchos. Esta diferencia en el precio de los servicios es el resultado de discrepancias en lo relativo a habilidad, entrenamiento, antigüedad, experiencia, localización, situación, personalidad, etc., etc. En este caso hay una gradación de precios en los que los servicios diferenciados reciben un mayor ingreso.

III

Las conclusiones a las que llegaremos en esta parte de nuestro estudio, al principio parecerán estar un poco desconectadas

(10).—Similar criterio que para los costos de oportunidad.

con el fondo teórico expuesto anteriormente, pero en realidad esto no es así, ya que una vez que nuestro análisis haya terminado podremos darnos cuenta de su enorme utilidad.

Ciertos antecedentes de orden histórico, económico, social y político, han dado una marcada característica antieconómica al aprovechamiento del capital humano del país, los cuales han contribuído a hacer más difíciles las soluciones de ciertos problemas de desarrollo económico en los que podríamos empeñarnos. Aquí la justificación de lo que al respecto dice la CEPAL, "el Ecuador dispone de un potencial humano abundante, pero no se trata de un recurso al que pueda acudir en forma indiscriminada en un determinado proyecto de expansión" (11).

Cuando los conquistadores europeos vinieron a este país se encontraron con una gran masa de indígenas a los cuales muy pronto llegaron a esclavizar. Los resultados de este hecho se hicieron pronto evidentes en lo que a la filosofía y práctica del trabajo se refiere. En primer término, los conquistadores pronto tuvieron a su disposición una gran fuerza de trabajo para toda clase de labores y, que fue asociada con actividades que pronto perdieron prestigio y más bien adquirieron cierto estigma. En realidad, actividades que tenían una mayor productividad marginal social fueron consideradas despectivamente y colocadas en manos de una comunidad humana que tenía una cultura primitiva. La clase dominante por su parte, se dedicó al cultivo de ciencias de orden especulativo y a profesiones liberales, cuyo aporte a la productividad social ha sido imperceptible. Se asoció entonces a estas labores con un valor social y político muy grande, por otra parte asentado en bases falsas y, en consecuencia, el volumen de profesionales no se sometió completamente a las conveniencias de un desarrollo económico y menos a los dictados de la oferta, la que se ve afectada posteriormente por el ingreso de toda clase de personas. La educación profesional gratuita y el afán de indígenas y mestizos de adquirir aquel prestigio con el que se asoció a la profesión liberal al prin-

(11).—“Desarrollo Económico del Ecuador”.—Informe de la CEPAL.

cipio, agranda la oferta que anteriormente estaba abastecida sólo por los descendientes de europeos. No es necesario que hagamos un análisis detallado del proceso; lo que interesa es llegar al resultado final, o sea, al hecho de que en la actualidad se ha llegado a una producción profesional unilateral y sin sentido que tiene que ser desviada a otros campos. La gran concurrencia se ha traducido, tomemos el caso de la profesión de abogados, que es la que más claridad nos ofrece, en un descenso de la curva de precios, que en un régimen de perfecta competencia implica una disminución de los ingresos. Simultáneamente, el recrudescimiento de la competencia ha contribuído, paradójicamente al descenso del nivel de calidad de los servicios, tanto desde el punto ético como desde el propiamente profesional. En otras palabras el prestigio social político asociado con el mayor ingreso hizo crecer la tendencia ya mencionada hacia una mayor oferta profesional, sin que por otra parte la tasa de crecimiento de la misma guarde relación con la tasa de crecimiento de la demanda. No ha ocurrido una igualación de los ingresos marginales con las otras actividades ni cambios a ocupaciones alternativas, al menos en forma notable hasta hace poco, debido a que las barreras de orden social no se han eliminado por completo y al hecho de que la desutilidad marginal del trabajo en ciertas profesiones liberales es menor que la que se encontraría en ocupaciones alternativas. Sin embargo, es de notarse que este fenómeno está perdiendo vigor y que los prejuicios existentes, aunque muy lentamente, están desvaneciéndose.

Ha habido en una forma poco intensa hasta hace poco, el servicio diferenciado dentro de una profesión. A partir de la finalización del último conflicto mundial, se nota una visible tendencia hacia la diferenciación, lo cual ha hecho que para ciertas profesiones especialmente la médica y de jurisprudencia, haya una gradación de precios en la que los servicios diferenciados reciben un mayor ingreso. Gráficamente este caso quedaría explicado en la forma siguiente. Profesionales con ingreso mayor tienen servicios diferenciados a base de discrepancias en lo relativo a habilidad, entrenamiento, experiencia, personali-

dad, etc. Naturalmente, el grupo de mayores ingresos es más reducido. Condiciones de competencia monopolística se observa al mismo tiempo, mientras que en los otros grupos ellas tienden a desaparecer y más bien a convertirse en condiciones de competencia pura. Aún entre los que están en la escala superior hay variaciones que se acercan al monopolio por un lado y al de los linderos de la competencia pura por otro. Mientras más diferenciado es el servicio, la característica de competencia monopolística se acerca más al monopolio y cuando aquella no es muy apreciable la característica es más de competencia pura.

Ahora bien, restricciones al ingreso han sido casi inexistentes y de una rigidez poco perceptible. El resultado, una mala distribución, y como habíamos dicho, una oferta antieconómica de ciertos profesionales. No se puede decir lo mismo de otras ocupaciones, las que contrariamente han tenido una escasez considerable de miembros. Por lo pronto, nuestro análisis se limita a la parte cuantitativa; pues la mala distribución geográfica de profesionales es otro problema que también debe ser mencionado. Esta deficiente distribución puede ser vista especialmente en la Medicina, en la que aún entre los diferentes centros urbanos es muy desigual y aún más notable en el sector rural, el que casi carece de servicio médico. Las causas de este fenómeno son obvias y no merecen mayor atención. Falta de incentivos, incomodidades, escasez de vías de comunicación, falta de sanidad, rigores del clima, etc., etc., tienden a restringir la oferta en este sector. (12).

De todas maneras se puede decir que hay una desigual producción de profesionales, con una tasa mayor en ocupaciones que tienen una menor productividad marginal social. La curva de producción ocupacional puede verse en el cuadro que hemos preparado a base de estadísticas suministradas por la Sección de In-

(12).—Estadísticas suministradas por la Sección de Ingreso Nacional del Departamento de Investigaciones Económicas del Banco Central nos hacen ver que hay un médico por cada 3.690 habitantes.

greso Nacional del Departamento de Investigaciones Económicas. En ella podemos observar cómo la producción de abogados, profesión con escasa productividad marginal social, es la que tiene un mayor volumen, mientras que una ocupación como la de agrónomo o economista agrícola que indirectamente puede contribuir al crecimiento de la productividad social no muestra un comportamiento similar. En primer término se ve que una política de *laissez faire* no es precisamente la que nos da los mejores resultados. La conclusión inmediata, entonces, es la de que es absolutamente necesario la regulación y, si se quiere, la PLANIFICACION de la formación de profesionales ecuatorianos. Esto, porque no es posible admitir el crecimiento inconsulto de grupos de profesionales, cuya incapacidad de obtener ingresos mínimos de subsistencia crea un verdadero problema social y ocasiona un desperdicio lamentable de los recursos humanos de la nación.

En la etapa actual de la política económica de los pueblos, en la que se ha puesto un gran énfasis en los planes de desenvolvimiento económico, para los que se necesita un personal idóneo, no solamente que es necesario, sino que se vuelve un deber para el Estado, el tomar las medidas correspondientes destinadas a la preparación de profesionales calificados para los distintos programas, a base de la élite intelectual, que hasta la presente, desgraciadamente se ha desperdiciado en ocupaciones de poco valor en términos de productividad social.

El país carece de expertos en organización industrial, en administración de empresas, estadísticos, economistas, químicos, agrónomos especializados, ingenieros especializados, obreros calificados, etc., etc., y por lo mismo hacia la formación de este personal deben orientarse los esfuerzos del Estado. La obligación es entonces incontrovertible, la intervención del Estado urgente, la planificación necesaria. Cabe dejar señalado que la intervención de las autoridades públicas no implica de ningún modo un atentado contra la autonomía universitaria, por ejemplo, pues las dos no son necesariamente excluyentes. Muy bien puede haber un plan de preparación de personal que autónoma-

mente pueda ser seguido por las instituciones correspondientes del país. Así se armonizará la educación nacional y simultáneamente se conseguirá abastecer con fuentes propias la demanda del mercado nacional de expertos, profesionales y personal calificado.

Lo dicho es muy posible y sólo se necesita que se vigorice el criterio actual ya existente sobre la necesidad de planificar la vida económica de un país y con buena voluntad estas ideas se hagan realidades.

**Departamento de Investigaciones Económicas
del Banco Central del Ecuador**

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
Departamento de Investigaciones
Económicas

(En sucres)

**ESTIMACION INGRESO NACIONAL
SERVICIOS PROFESIONALES
Año: 1950**

PROFESIONES	Nº	I N G R E S O S		Total	E G R E S O S		Consumo		Renta Neta
		Sueldos	Honorarios		Ingresos	Sueldos	Aportes	Impuestos	
Médicos y Dentistas	566	8.260.666	5.209.098	13.469.764	257.694	512.695	507.958	1.743.094	10.447.323
Abogados	406	3.951.464	3.191.774	7.143.238	244.330	178.222	278.623	537.693	5.904.370
Ingenieros y Arquitectos	51	746.430	1.020.476	1.766.906	45.215	11.844	141.588	203.665	1.364.594
Contadores	69	1.074.279	294.141	1.368.420	32.617	45.335	35.175	48.208	1.207.085
Varios	109	689.986	772.213	1.462.199	1.200	45.263	40.388	108.984	1.266.364
SUMAN	1.201	14.722.825	10.487.702	25.210.527	582.056	793.359	1.003.732	2.641.644	20.189.736

	Sueldos	Honorarios	Total
Promedio Mensual:			
Médicos y Dentistas	1.216,24	766,94	1.983,18
Abogados	811,05	655,12	1.466,17
Ingenieros y Arquitectos	1.219,65	1.667,43	2.887,08
Contadores	1.297,74	355,24	1.652,98
Varios	527,51	590,38	1.117,89
Promedio General	1.021,56	727,71	1.749,27

FUENTE: Datos obtenidos en las declaraciones y actos de fiscalización de contribuyentes en el Ministerio del Tesoro para el pago del Impuesto a la Renta.