

**COMPETENCIA PERFECTA: UN CASO DE “FALLA DE MERCADO” +**

William Barnett, II<sup>\*</sup>, Walter Block<sup>Ψ</sup>, Michael Saliba<sup>φ</sup>

Traducción desde el inglés realizada por **Dusan Vilicic Held**, del artículo *Perfect Competition: A Case of “Market-Failure”* publicado originalmente en *Corporate Ownership & Control*, Vol. 2, No. 4, 2005.

**Resumen**

En este paper investigamos uno de los mecanismos de gobernanza corporativa, esto es, el mercado de bienes y servicios. Nos enfocamos en la competencia perfecta. Concluimos con el argumento explícito en favor de soltar a los perros de la Comisión Federal de Comercio y de la División Antimonopolio del Departamento de Justicia sobre los competidores perfectos. Nuestra principal preocupación es que la economía ortodoxa no logra incorporar en su análisis, de forma apropiada y completa, el concepto de alternativas perdidas. Este paper es un intento de trazar algunas de las implicaciones para la organización industrial de este crítico error.

**Palabras clave:** competencia perfecta, gobernanza corporativa, falla de mercado

---

+ Ponemos la frase “falla de mercado” entre comillas para indicar que, en nuestra opinión, no existe tal cosa, realmente, como lo que sugiere esta frase. Acerca de esto, ver Cowan, 1988; Rothbard, 1962.

\* Profesor Adjunto de Economía, Loyola University New Orleans  
(504) 864-7950, wbarnett@loyno.edu

Ψ Catedrático Harold E. Wirth en Economía, Departamento de Economía Joseph A. Butt, S.J. College of Business Administration, Loyola University New Orleans.

φ Profesor Adjunto de Economía, Loyola University New Orleans  
(504) 864-7941, saliba@loyno.edu

## I. Introducción<sup>1</sup>

Sí, usted ha leído bien el título. Mostramos que no es el “monopolista” de la teoría económica neoclásica quien engendra el “fracaso de mercado,” sino que los tan amados, desde esta perspectiva, *competidores perfectos* son los culpables de este pecado. Si la legislación antimonopolio está justificada, y en el grado en que se justifica, entonces, en nuestra opinión, ¿se deberían aplicar penas legales a estos últimos y no a los primeros! En la sección II presentamos un análisis gráfico que subyace a nuestra posición; la sección III contiene las matemáticas relevantes. Concluimos en la sección IV con el argumento explícito a favor de soltar los perros de la Comisión Federal de Comercio y de la División Antimonopolio del Departamento de Justicia a los competidores perfectos. Nuestra principal preocupación es el fracaso de la economía ortodoxa en incorporar en su análisis, apropiada y completamente, el concepto de alternativas perdidas. Este paper es un intento de trazar algunas de las implicaciones para la organización industrial de este crítico error.

## II. Análisis Gráfico

De acuerdo con la teoría neoclásica, la asignación óptima de recursos requiere que  $P = MC$ . Independiente del motivo, en cualquier momento en que esa condición no se cumple, se dice que existe una falla de mercado. La maximización de las utilidades requiere que  $MR = MC$ . Sin embargo, cuando la curva de demanda tiene pendiente descendiente  $P > MR$ . Por tanto, dado que la curva de demanda tiene pendiente descendiente y las utilidades son maximizadas, resulta una falla de mercado, porque en tales casos  $P > MR = MC$ . Es más, la falla de mercado consiste en una cantidad producida y vendida del bien sub-óptimamente baja<sup>2</sup>. La palabra “costo” es usada de forma ambigua en economía. Por un lado, se refiere al valor subjetivo de la alternativa más atractiva perdida al elegir (esto es, costo de oportunidad). Por el otro, se usa como sinónimo de gastos, tanto explícitos como implícitos. Este último uso implica que el costo es objetivo y puede ser cuantificado, como en costo total, costo promedio, costo marginal, etc. A pesar de que preferimos no usar los términos costo y gasto indistintamente, en el presente artículo seguiremos la tradición neoclásica y lo haremos, porque aquí, la cantidad a la que  $P = MC$  es necesariamente mayor que aquella donde  $MR = MC$ .

---

<sup>1</sup> La palabra “costo” es usada de forma ambigua en economía. Por un lado, se refiere al valor subjetivo de la alternativa más atractiva perdida al elegir (esto es, costo de oportunidad). Por el otro, se usa como sinónimo de gastos, tanto explícitos como implícitos. Este último uso implica que el costo es objetivo y puede ser cuantificado, como en costo total, costo promedio, costo marginal, etc. A pesar de que preferimos no usar los términos costo y gasto indistintamente, en el presente paper seguiremos la tradición neoclásica y lo haremos.

<sup>2</sup> Esta cantidad sub-óptimamente baja es vendida a un precio sub-óptimamente alto que redistribuye ingresos/riqueza desde los vendedores a los compradores.

## TRADUCCIONES

La competencia perfecta es la única excepción; es la única situación en la que la maximización de utilidades no resulta en una falla de mercado, desde el punto de vista de los neoclásicos. La razón es que, en competencia perfecta, la curva de demanda es perfectamente elástica; esto es,  $P = MR$  y, por lo tanto,  $MR = MC \implies P = MC$ . Por supuesto, eso es un tanto engañoso. De acuerdo con la teoría, la demanda es perfectamente elástica para la empresa individual perfectamente competitiva, o, más correctamente, la empresa (quien toma las decisiones) piensa que lo es; por ejemplo, *actúa* sobre esa base<sup>3</sup>. Sin embargo, la demanda de industria o mercado no es perfectamente elástica; más bien, independiente del bien vendido por la industria, es menos que perfectamente elástica. Este es un caso de la falacia de composición en la que cada empresa piensa que podría vender más sin tener que reducir el precio que cobra. Es esto lo que origina la “falla de mercado”.

Barnett y Saliba (2003) demuestran que la explicación tradicional de por qué los ingresos marginales divergen de los ingresos promedio, esto es, la curva de demanda es errónea. Repitamos el argumento. Cuando el precio cae y la cantidad incrementa, un movimiento hacia abajo y a la derecha en la curva de demanda, la empresa sufre de una disminución del precio de cada unidad infra-marginal. Cuando esto es tomado en cuenta, el resultado es la divergencia del ingreso marginal del ingreso promedio o curva de demanda. La disminución de precio necesaria para vender la unidad marginal (o 1001-ésima) puede ser sólo un dólar. Pero si la empresa ya está produciendo 1000 unidades (la cantidad infra-marginal) entonces la pérdida es un dólar multiplicado por 1000.

Ciertamente, el análisis neoclásico reconoce la existencia tanto de costos explícitos como implícitos. El problema es que cuando el precio es reducido para vender una unidad adicional — lo que causa que el vendedor renuncie a (algunos) ingresos en las unidades infra-marginales que previamente eran vendidas a un precio más alto— el ingreso al que se ha renunciado no es tratado como un costo. Sin embargo, es de hecho un tipo de costo implícito que debe ser agregado a todos los demás costos implícitos, como son salarios renunciados, renta renunciada, interés renunciado, etc. Como resultado, un tipo de costo implícito es segregado de todos los otros costos implícitos e incluido en el análisis neoclásico como la diferencia entre demanda (precio) e ingreso marginal; esto es, aquello que debe ser sustraído del precio para llegar al ingreso marginal. Al tratar a un tipo de costo implícito de forma diferente a todos los otros, a saber, como una reducción en ingresos en vez de una adición al costo, una falla es introducida en el análisis y de este error se derivan recomendaciones de políticas inapropiadas.

Barnett y Saliba (2003, p. 6) expresan este punto como sigue:

---

<sup>3</sup> Para el punto de vista de que las “acciones hablan más fuerte que las palabras”, o, de que la acción humana es la base de la economía, ver Mises (1966).

El asunto clave, entonces, es porqué, en los ubicuos casos de curvas de demanda con pendiente descendiente, el análisis neoclásico encuentra, y un acercamiento subjetivista no encuentra, una divergencia entre precio e ingreso marginal. La razón por la que difieren en este asunto es porque la teoría neoclásica falla en tratar como un costo implícito a los ingresos renunciados cuando una empresa debe bajar su precio para vender una cantidad mayor, pero en lugar de ello, la resta del precio para llegar al costo marginal. Este error, la sustracción de los ingresos renunciados al precio para derivar el costo marginal, se da por la falla de los neoclásicos de evaluar la situación de decisión desde el punto de vista subjetivo del vendedor, para quién los ingresos renunciados son un costo implícito. En vez de ello, ellos toman el “punto de vista objetivo” que ellos asumen que algún observador externo tendría.

Desde algún punto de vista, tal vez el del sentido común, no importa si una acción requiere costos adicionales o reducciones de ingresos. Pero incluso desde esta perspectiva, como mínimo, es arbitrario por parte de los neoclásicos insistir en que es lo segundo lo que está operando acá, no lo primero. Nuestra afirmación “fuerte”, entonces, es que esta pérdida es un costo, no una reducción de ingresos. Nuestra afirmación “débil”, en contraste, es que el estilo neoclásico de describir la situación no puede ser demostrado superior al nuestro. Es decir, es indiferente<sup>4</sup> cuál es correcta.

Sin embargo, defendemos nuestro argumento fuerte, no el débil. En nuestra opinión, el problema con el economista neoclásico es que, mientras dice creer en los costos de alternativa u oportunidad, su apego a esta doctrina es superficial. A la hora de la verdad, el malísimo científico neoclásico se olvida de ello; lo echa por la borda sin mirar atrás. Una pérdida de ingresos es, si es que vamos a tomar esta doctrina en serio, un *costo*. Es una alternativa a la que se renuncia. Como tal, el diferencial creado por la divergencia entre los precios a los que las unidades marginales e infra-marginales pueden ser vendidas debe ser agregado a la curva de costo marginal, no restado del ingreso promedio o de la curva de demanda. Simplemente no puede negarse que los ingresos renunciados son un costo para el vendedor. Esto es una deducción directa de la doctrina de costos alternativos, pero nunca ha sido hecha por los economistas neoclásicos.

Barnett y Saliba (2003) muestran que el costo marginal tradicional (neoclásico) (NMC) subestima el costo marginal completo, verdadero, íntegro (CMC<sup>5</sup>). Como se ilustra en la figura 1, en cada caso,  $P = MR$ , y por lo tanto la maximización de utilidades ( $MR = \underline{CMC}$ ) se coincide con la optimalidad ( $P = \underline{CMC}$ ). Si, entonces, se da competencia perfecta, la asignación que resulta es la solución de la ecuación  $P = NMC$ , y no  $P = \underline{CMC}$ ; así,  $Q$  será sub-óptimamente *alta*. Eso es  $P = \underline{CMC}$  a un  $Q$  más bajo que aquél al que  $P = NMC$ . Consecuentemente, la solución

---

<sup>4</sup> Contrario al punto de vista neoclásico (Nozick, 1977; Caplan, 1999) en economía austríaca técnica no hay tal cosa como indiferencia (Rothbard, 1970, 1997; Barnett y Block, no publicado; Block, 1999, Hülsmann, 1999). Pero, en relación con el lenguaje común, “indiferencia” es una palabra legítima, y por tanto debe tener algún referente o significado.

<sup>5</sup> Note que cada vez que “CMC” aparece, la primera “C” está en tipografía subrayada, en negritas y cursiva; esto es, aparece como “CMC”. Este es nuestro intento para remarcar la importancia del costo marginal *completo*.

perfectamente competitiva sub-óptimamente alta en  $P = NCMC$  es una instancia de falla de mercado. ¿A qué debemos atribuir esta falla del mercado?

Entre los supuestos de un mercado perfectamente competitivo, están los siguientes: cada empresa es tan pequeña en relación con el mercado que piensa, o mejor aún, actúa como si no tuviera control sobre el precio al que puede vender su producción. Por lo tanto, trata al precio como un parámetro. Esto es, cada miembro de la industria es un “tomador de precios”; cada uno funciona como si pudiera vender todo lo que desea al precio de mercado (paramétrico); es decir, ninguna empresa piensa que debe fijar el precio debajo del actual precio de mercado para vender más; los precios son conocidos con seguridad, así cada vendedor tiene conocimiento perfecto del precio de mercado actual.

Sin embargo, de hecho, estas (presuntas) creencias de los vendedores están en conflicto con la realidad. Para que una empresa (industria) esté en equilibrio perfectamente competitivo, la empresa (empresas en la industria) tendría que seguir teniendo estas creencias ante evidencia de básicamente lo contrario<sup>6</sup> (el comportamiento de los compradores y sus competidores). Si no fuera el caso, una vez establecido, el precio de mercado de un bien no cambiaría en un mercado perfectamente competitivo, independiente de alteraciones en la valoración del bien por parte de vendedores y compradores; esto es, no habría fuerzas en el mercado<sup>7</sup> tendientes a eliminar déficits y excesos a medida que aparecen. Esto equivaldría a un verdadero caso de falla de mercado, en contraste a presuntos ejemplos como externalidades y bienes públicos. Por supuesto, los vendedores no mantienen tales creencias por mucho tiempo; cualquiera que lo hiciera encontraría que la competencia los expulsará del mercado. Esa es una razón por la que no hay mercados perfectamente competitivos en el mundo real.

Por lo tanto, como cualquier mercado que exhiba una falla de mercado en forma de resultados perfectamente competitivos estaría mal asignando demasiados de los escasos recursos “de la sociedad” a la producción y venta del bien de ese mercado, siguiendo otros aspectos del razonamiento neoclásico, se podría argumentar que las empresas en esa industria sean sujetas a leyes análogas al antimonopolio. Por supuesto, según otro aspecto del razonamiento neoclásico, tales leyes sólo deben hacerse cumplir si los beneficios de la reasignación exceden los gastos de su ejecución. Debe ser notado que, dado que la curva de gastos marginales (neoclásicos) tiene pendiente ascendente como hacen en la realidad todas las curvas de costos en el rango relevante, para cualquier equilibrio de mercado perfectamente competitivo dado, la ganancia a obtener es

---

<sup>6</sup> Es difícil cuadrar esto con el sentido común ordinario, más aún la información “perfecta”.

<sup>7</sup> Por supuesto, las fuerzas en el mercado no son más que las acciones de seres humanos normales ocupándose de sus asuntos de tratar de satisfacer sus deseos. Esto es, compradores frustrados puján el precio en casos de déficits y vendedores frustrados ofrecen vender a precios más bajos en casos de excesos.

mayor entre menos elástica sea la demanda de mercado. Esto es, entre más elástica la demanda de mercado, mayor es el daño hecho en términos de la mal asignación de recursos.

### III. Análisis Matemático

Sea  $TR = P(Q) \cdot Q$  y  $TC = C(Q)$ , donde TR es el ingreso total, P es el precio, Q es la cantidad, y TC es el costo total. Entonces la maximización de utilidades requiere que  $P + QdP/dQ - dC/dQ = 0$ . La formulación estándar, entonces, es:  $P + QdP/dQ = dC/dQ$ , o  $MR = MC$ , donde MR es  $P + QdP/dQ$ , y MC es  $dC/dQ$ . Barnett y Saliba (no pub.) reformularon esto como:  $P = -QdP/dQ + dC/dQ$ , donde  $MR = P$  y  $MC = -QdP/dQ + dC/dQ$ . La diferencia entre los autores presentes y la ortodoxia corresponde al tratamiento del término  $QdP/dQ$ . Como  $Q > 0$  y  $dP/dQ < 0$ , este término es negativo. De hecho es el ingreso (por unidad adicional vendida) renunciado en que el vendedor incurre porque ha tenido que reducir el precio para vender las unidades adicionales. La formulación utilizada no hace diferencia respecto de la cantidad y precio maximizadores de las utilidades, pues Q es determinada como la solución a la ecuación:  $P + QdP/dQ - dC/dQ = 0$ , y P por medio de insertar el valor de la solución de Q en  $P = P(Q)$ . Además, a pesar de que al vendedor no le hace diferencia el considerar los ingresos renunciados como una deducción de los ingresos o una adición al costo, hace una gran diferencia para el analista económico. Desde el punto de vista de este último, los ingresos renunciados deben necesariamente ser un costo, una alternativa sacrificada, a ser añadida a otros costos. Simplemente, no hay motivo para tratar este costo de forma diferente a todo el resto<sup>8</sup>. Visto de esa forma, esto es, desde el punto de vista de que los ingresos renunciados son un costo, el término  $-QdP/dP$  debe ser agregado a  $dC/dQ$  para obtener lo que hemos llamado costo marginal completo (CMC). Es más, la venta de cada unidad adicional ingresa una cantidad igual a su precio, por lo tanto,  $MR = P$ . La maximización de utilidades, entonces, requiere que  $MR = \underline{CMC}$ , o, porque  $P = MR$ , que  $P = \underline{CMC}$ . Consecuentemente, la asignación óptima de recursos que ocurre cuando  $P = \underline{CMC}$  coincide con la asignación de recursos maximizadora de utilidades que ocurre en  $MR = \underline{CMC}$ . En consecuencia, no hay divergencia entre los óptimos social y privado.

---

<sup>8</sup> Un error similar ocurre respecto del tratamiento de costos de “transacción” en la literatura de Ley y Economía de Chicago. Los costos de transacción, asimismo, no merecen ningún tratamiento especial particular, no disfrutado por otros costos más pedestres. Para una crítica de tales autores como Coase (1960) y Posner (1992), quienes elevan el estatus de los costos de transacción por encima y más allá de lo que les corresponde, ver Block (1977, 1995, 1996), Cordato (1989, 1992a, 1992b), Krecke (1996), North (1990, 1992, 2002), Stringham (2001), y Rothbard (1990). Hay, sin embargo, una diferencia importante entre este debate y el discutido en el texto. El costo de transacción es, al menos, tratado como un costo por sus adherentes particulares. En el asunto discutido en el texto, sin embargo, aquello que en realidad es un costo es, en vez de ello, tratado de una forma muy diferente; es calculado como una sustracción al ingreso.

#### IV. Implicaciones Antimonopolio<sup>9</sup>

Los neoclásicos argumentan<sup>10</sup> que bajo condiciones de “monopolio” (esto es, distintas de perfectamente competitivas), la producción se da en el punto M, mientras que, si el bienestar social se debe maximizar, debe ocurrir en el punto C. Por tanto, hay una pérdida de eficiencia igual a AMC (el área con las líneas verticales) en la figura 1. Para rescatar al mercado de esta desviación del bienestar social máximo, argumentan, al menos teóricamente, que el gobierno debe o fragmentar la industria en numerosos elementos constituyentes más pequeños, socializarla y hacerla funcionar en el punto C, o regular la industria con el mismo fin. Mantenemos, en agudo contraste, que la verdadera pérdida de eficiencia no es una función de “monopolio”; más bien, emana desde la “competencia perfecta”. Tomamos la posición de que M es el punto óptimo, desde el punto de vista del bienestar social<sup>11</sup> como es defendido por la economía neoclásica, y que la pérdida de eficiencia debe ser representada no por AMC, si no que por MBC (el área con las líneas horizontales). Esto es, los competidores perfectos, que ocupan el punto C, producen *demasiado*, dado que se ubican a la derecha del punto óptimo, M, donde CMC cruza la curva de demanda. La curva MR sale de nuestro análisis como se muestra con una curva MR ilustrada por puntos, no una línea. Los competidores perfectos, de forma vil, utilizan demasiados de los recursos de la sociedad, sin dejar suficientes para la producción de otros bienes.

Ahora, si el castigo civil por monopolizar es el triple de los daños, ¿cuál debería ser el castigo por “competir” perfectamente? De seguro debiera ser más severo, pues si no puede ser negado que es una mayor ofensa contra el bien común producir *demasiado*, *despilfarrando* en efecto los recursos de la sociedad, que más modestamente usar demasiado pocos de esos preciados medios<sup>12</sup>. Siendo esto así, sugerimos que se debiera valorar en más del triple de los daños, digamos, el cuadru-, quintu-, o sextuple el castigo contra todos aquellos que actúen como si enfrentaran una curva de demanda perfectamente elástica.

---

<sup>9</sup> Hay otras razones buenas y suficientes para oponerse a la legislación antimonopolio. Sobre esto, ver Anderson et. al. (2001), Armentano (1991), Block (1977, 1994), Block y Barnett (no publicado), Bourdeaux y DiLorenzo (1992), DiLorenzo (1997), DiLorenzo y High (1988), High (1984-1985), McChesney (1991), Rothbard (1970), Shugart (1987), y Smith (1983).

<sup>10</sup> Ver Bork, 1978, Brozen, 1982, Posner, 1976, Stigler, 1968, Telser, 1987.

<sup>11</sup> Para el argumento austríaco con el que coincidimos completamente en que no hay tal cosa como bienestar social, o, más bien, que lo hay, pero que se logra únicamente bajo condiciones de *laissez faire* de mercados puros basados en derechos de propiedad privada sin interferencia gubernamental, ver Rothbard (1997).

<sup>12</sup> Sobre este punto, ver: Barnett y Dauterive (1985, 2003), y Barnett, Dauterive, y White (1985).

¿Y cuál es el origen de tal actividad antisocial? Es otra “falla de mercado” más: las externalidades<sup>13</sup>. Incluso a pesar de que cada “competidor perfecto” sabe que tiene innumerables competidores intentando vender bienes idénticos al suyo, él actúa como si no existieran. Cuandoquiera el precio de mercado está por sobre su costo marginal (neoclásico, esto es, *incompleto*), él produce unidades adicionales en forma mecánica. Esta empresa atomística actúa como si no se diera cuenta que sus contrapartes también se involucrarán en tales actividades, con la consecuencia de que cuando todas lo hacen, el precio inevitablemente debe caer.

Esto es, no hay tal cosa como una curva de demanda perfectamente elástica. La sobreproducción es el resultado inevitable de un comportamiento así de “cabeza en la arena”.

## Referencias

1. Anderson, William, Walter Block, Thomas J. DiLorenzo, Ilana Mercer, Leon Snyman y Christopher Westley. 2001. “The Microsoft Corporation in Collision with Antitrust Law.” *The Journal of Social, Political and Economic Studies*. 26 (1): 287-302
2. Armentano, Dominic T. 1991. *Antitrust Policy: The Case for Repeal*. Washington, D.C.: The Cato Institute.
3. Barnett, W. II, y J. W. Dauterive. 2003. “Differential Effects of Rent Seeking.”
4. Barnett, W. II, y J. W. Dauterive. 1985. “Rent-seeking from a Property Rights Perspective.” Manuscrito no publicado.
5. Barnett, W. II, J. W. Dauterive, y E. White. 1985. “A Taxonomy of Government Intervention.” *Journal of The Southwestern Society of Economists*. 12 (1): 127-130.
6. Barnett, W. II, and Michael Saliba. “Opportunity Cost: Conceptual Problems and Real World Implications.” Manuscrito no publicado.
7. Barnett, William y Walter Block. “Contra Caplan’s Economic Methodology.” Manuscrito no publicado.
8. Block, Walter. 1996. “O. J.’s Defense: A Reductio Ad Absurdum of the Economics of Ronald Coase and Richard Posner.” *European Journal of Law and Economics*. 3: 265-286.
9. Block, Walter y William Barnett, “An Austrian Critique of Neo-Classical Monopoly and Monopsony Theory,” manuscrito no publicado.
10. Block, Walter. 1977. “Austrian Monopoly Theory -- a Critique.” *The Journal of Libertarian Studies*. 1 (4): 271-279.
11. Block, Walter. 1977. “Coase and Demsetz on Private Property Rights.” *The Journal of Libertarian Studies: An Interdisciplinary Review*.

---

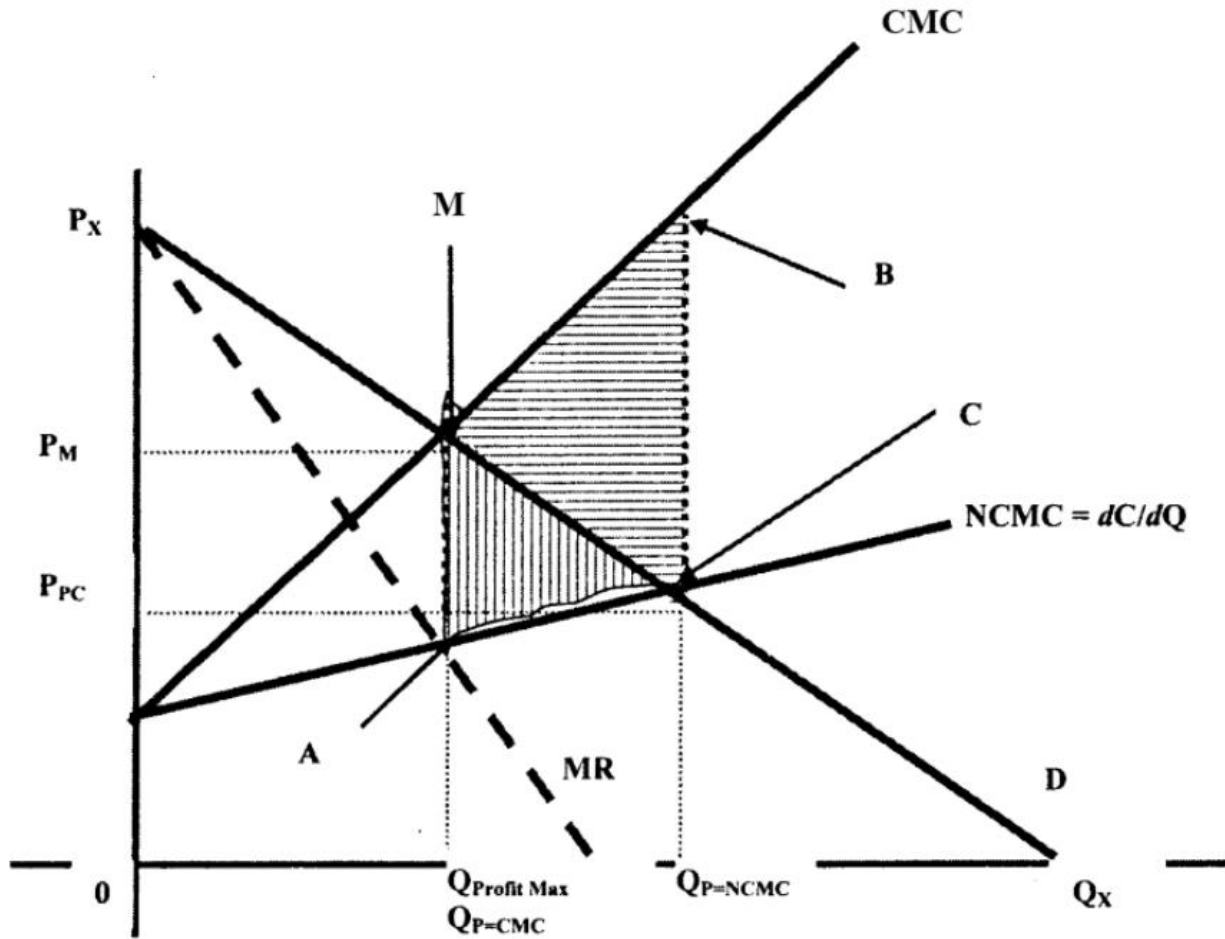
<sup>13</sup> Para clarificar nuestra propia posición, llevamos a cabo un argumento de reducción al absurdo. No apoyamos ni por un momento la falla de mercado de las externalidades (no más que cualquier falla de mercado). Al analizarlas, *todas* éstas resultan ser instancias de especificaciones de derechos de propiedad incompletas, o contradictorias, o totalmente carentes, o de medidas inadecuadas al hacerlos cumplir. Sobre esto ver (Rothbard, 1977; Block, 1983; Cordato 1992).



12. Block, Walter. 1983. "Public Goods and Externalities: The Case of Roads." *The Journal of Libertarian Studies: An Interdisciplinary Review*. 7 (1): 1-34.
13. Block, Walter. 1994. "Total Repeal of Antitrust Legislation: A Critique of Bork, Brozen and Posner." *Review of Austrian Economics*. 8.
14. Block, Walter. 1995. "Ethics, Efficiency, Coasean Property Rights and Psychic Income: A Reply to Demsetz." *Review of Austrian Economics*. 8 (2): 61-125.
15. Block, Walter. 1999. "Austrian Theorizing, Recalling the Foundations: Reply to Caplan." *Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2.
16. Bork, Robert H. 1978. *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*. New York, Basic Books.
17. Boudreaux, Donald J., y DiLorenzo, Thomas J. 1992. "The Protectionist Roots of Antitrust." *Review of Austrian Economics*. 6 (2).
18. Brozen, Yale. 1982. *Concentration, Mergers, and Public Policy*. Macmillan.
19. Caplan, Bryan. 1999. "The Austrian Search for Realistic Foundations." *Southern Economic Journal*. 65 (4): 823-838.
20. Coase, Ronald, H. 1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics*. 3.
21. Cordato, Roy E. 1989. "Subjective Value, Time Passage, and the Economics of Harmful Effects." *Hamline Law Review*. 12 (2).
22. Cordato, Roy E. 1992b. *Welfare Economics and Externalities in an Open-Ended Universe: A Modern Austrian Perspective*. Kluwer.
23. Cordato, Roy, E. 1992a. "Knowledge Problems and the problem of Social Cost." *Journal of the History of Economic Thought*. 14 Otoño.
24. Cowen, Tyler, ed. 1988. *The Theory of Market Failure: A Critical Examination*. George Mason University Press.
25. DiLorenzo, Thomas J. 1997. "The Myth of Natural Monopoly." *Review of Austrian Economics*. 9 (2): 43-58.
26. DiLorenzo, Tom y Jack High. 1988. "Anti-trust and Competition, Historically Considered." *Economic Inquiry*. Julio.
27. High, Jack. 1984-1985. "Bork's Paradox: Static vs Dynamic Efficiency in Antitrust Analysis." *Contemporary Policy Issues*. 3: 21-34.
28. Hülsmann, Jörg Guido. 1999. "Economic Science and Neoclassicism." *Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2 (4): 3-20.
29. Krecke, Elizabeth. 1996. "Law and the Market Order: An Austrian Critique of the Economic Analysis of Law." *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*. 7 (1): 19-37.
30. McChesney, Fred. 1991. "Antitrust and Regulation: Chicago's Contradictory Views." *Cato Journal*. Vol. 10.
31. Mises, Ludwig v. 1966. *Human Action*. Chicago: Regnery.
32. North, Gary. 1990. *Tools of Dominion: The Case Laws of Exodus*. Tyler, TX: Institute for Christian Economics.
33. North, Gary. 1992. *The Coase Theorem*. Tyler, TX: Institute for Christian Economics

34. North, Gary. 2002. "Undermining Property Rights: Coase and Becker." *The Journal of Libertarian Studies: An Interdisciplinary Review*. 16 (4): 75-100.
35. Nozick, Robert. 1977. "On Austrian Methodology." *Synthese*. 36: 353-392.
36. Posner, Richard A. 1992. *Economic Analysis of Law*. 4<sup>th</sup> ed. Little Brown.
37. Posner, Richard. 1976. *Antitrust Law: an Economic Perspective*. University of Chicago Press.
38. Rothbard, Murray N. [1962] 1970. *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles*. Los Angeles: Nash Publishing.
39. Rothbard, Murray N. 1990. "Law, Property Rights, and Air Pollution." In: Block, W. ed. *Economics and the Environment: A Reconciliation*. The Fraser Institute, pp. 233-279.
40. Rothbard, Murray N. 1997. "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics." In: *The Logic of Action: Method, Money and the Austrian School*. Vol. 1 Edward Elgar.
41. Shugart II, William F. 1987. "Don't Revise the Clayton Act, Scrap It!" *Cato Journal*. 6 (3).
42. Smith, Jr., Fred L. 1983. "Why not Abolish Antitrust?" *Regulation*.
43. Stigler, George. 1968. *The Organization of Industry*. Richard D. Irwin.
44. Stringham, Edward. 2001. "Kaldor-Hicks Efficiency and the Problem of Central Planning." *Quarterly Journal of Austrian Economics*. 4 (2): 41-50.
45. Telser, Lester. 1987. *A Theory of Efficient Cooperation and Competition*. Cambridge University Press.

Apéndice



NCMC = costo marginal neoclásico

CMC = costo marginal completo

$Q_{Profit Max}$  = cantidad maximizadora de utilidades

$Q_{P=NCMC}$  = cantidad socialmente óptima neoclásica

$Q_{P=CMC}$  = cantidad socialmente óptima subjetivista

$P_M$  = precio de “monopolio”

$P_{PC}$  = precio de “competencia perfecta”

M = punto de cantidad-precio maximizador de utilidades tanto en el análisis neoclásico como en el subjetivista, y el punto socialmente óptimo para el análisis subjetivista

C = punto socialmente óptimo en el análisis neoclásico, y un punto socialmente subóptimo en el análisis subjetivista