

## **El Mito del Monopolio Natural**

**Thomas J. DiLorenzo**

Sellinger School of Business and Management,  
Loyola College

**El propio término “servicio público”... es un absurdo. Todo bien es útil “para el público” y casi todo bien...puede ser considerado “necesario”. Cualquier designación de unas pocas industrias como “servicios públicos” es completamente arbitraria e injustificada.**

**- Murray Rothbard, *Power and Market***

A la mayoría de los así llamados servicios públicos se les ha otorgado exclusividad por parte del gobierno porque se piensa que son “monopolios naturales”. Explicado brevemente, se dice que emerge un monopolio natural cuando la tecnología de producción, como por ejemplo costos fijos elevados, provoca que los costos totales en el largo plazo declinen al aumentar la producción. En tales industrias, dice tal teoría, un solo productor eventualmente será capaz de producir a un costo más bajo que cualquier otro par de productores, por lo tanto creándose un monopolio “natural”. El resultado serán precios más altos si más de un productor sirve a ese mercado.

Más aún, se dice que la competencia causaría inconvenientes al consumidor dada la construcción de infraestructura redundante, por ejemplo, excavaciones en las calles para el tendido de líneas dobles de gas o agua potable. Evitar tales inconvenientes es otra razón presentada para otorgar exclusividad a industrias cuyos costos promedio declinan en el largo plazo.

Es un mito que la teoría del monopolio natural fue desarrollada primero por economistas, y utilizada luego por legisladores para “justificar” exclusividades (monopolios). La verdad es que los monopolios fueron creados décadas antes de que la teoría fuera formalizada por economistas de mentalidad intervencionista, quienes la utilizaron como justificación *ex post* para la intervención gubernamental. En la época en que las primeras exclusividades estaban siendo otorgadas, la gran mayoría de economistas entendían que la producción a gran escala y con uso intensivo de capital *no llevaba* al monopolio, si no que era un aspecto absolutamente deseable del proceso competitivo.

La palabra “proceso” es importante aquí. Si la competencia se ve como un proceso empresarial de rivalidad y dinámico, entonces el hecho de que un productor individual tenga los costos más bajos *en cualquier momento dado* es de poca o ninguna importancia. Las permanentes fuerzas de la competencia –incluyendo la competencia potencial- vuelven un monopolio de libre mercado algo imposible. La teoría del monopolio natural es también ahistórica. No existe evidencia alguna de que la historia del “monopolio natural” ocurriese en la práctica –de un productor que alcance costos promedios más bajos en el largo plazo que otros en la industria y de esa manera establezca un monopolio permanente.

Como se discutirá a continuación, en muchas de las así llamadas industrias de servicios públicos o básicos de los siglos dieciocho y diecinueve, existieron de forma literal y frecuentemente docenas de competidores.

### **Economías de escala durante la era de las licencias de exclusividad**

Durante la última parte del siglo diecinueve, cuando los gobiernos locales empezaban a otorgar exclusividades, la noción económica generalizada era que un “monopolio” era algo causado por la intervención gubernamental, no por el libre mercado, a través de contratos exclusivos, proteccionismo y otros medios. La producción a gran escala y las economías de escala eran vistas como una virtud competitiva, no como un mal del monopolismo. Por ejemplo, Richard T. Ely, co-fundador de la American Economic Association, escribió que “la producción a gran escala es algo que de ninguna manera implica producción monopolizada”<sup>1</sup>. John Bates Clark, co-fundador junto a Ely, escribió en 1888 que la noción de que los carteles industriales “destruirían la competencia” no debería “ser aceptada apresuradamente”.<sup>2</sup>

Herbert Davenport de la Universidad de Chicago advertía en 1919 que la existencia sólo unas pocas firmas en una industria donde existiesen economías de escala no “requería de la eliminación de la competencia”<sup>3</sup>, y su colega, James Laughlin, notaba que incluso cuando “un cartel es grande, un cartel rival puede presentarle competencia muy agresiva”.<sup>4</sup> Tanto Irving Fisher<sup>5</sup> como Ewin R.A. Seligman<sup>6</sup> estaban de acuerdo en que la producción a gran escala generaba beneficios competitivos a través del ahorro de costos en publicidad, ventas y provisión cruzada.

Las unidades de producción a gran escala inequívocamente beneficiaban al consumidor, de acuerdo a los economistas de fines de siglo. Ya que sin producción a gran escala, de acuerdo a Seligman, “El mundo volvería a un estado más primitivo de bienestar, y virtualmente renunciaría a los invalorable beneficios de la mejor utilización del capital”.<sup>7</sup> Simon Patten de la Wharton School expresaba una visión similar al decir que “la combinación de capital no causa ningún perjuicio económico a la comunidad... los carteles son mucho más eficientes que los pequeños productores a los que desplazaron”<sup>8</sup>

Como virtualmente casi todo economista de la época, Franklin Giddings de Columbia veía la competencia como los actuales economistas de la Tradición Austriaca: un proceso dinámico de rivalidad. Consecuentemente, él observaba que la “competencia de algún tipo es un proceso económico permanente... Por lo tanto, cuando la competencia de mercado parece haber sido suprimida, debemos preguntarnos qué ha sucedido con las fuerzas que la habían generado. Debemos cuestionarnos más allá, hasta que grado la competencia de mercado es realmente suprimida o transformada en otra forma de competencia”<sup>9</sup> En otras

---

<sup>1</sup> Richard T. Ely, *Monopolies and Trusts* (New York: MacMillan, 1990), p. 162.

<sup>2</sup> John Bates Clark y Franklin Giddings, *Modern Distributive Processes* (Boston: Ginn & Co., 1888), p. 21.

<sup>3</sup> Herbert Davenport, *The Economics of Enterprise* (New York: MacMillan, 1919), p. 483.

<sup>4</sup> James L. Laughlin, *The Elements of Political Economy* (New York: American Book, 1902), p. 71.

<sup>5</sup> Irving Fisher, *Elementary Principles of Economics* (New York: MacMillan, 1912), p. 330.

<sup>6</sup> E.R. A. Seligman, *Principles of Economics* (New York: Longmans, Green, 1909), p. 341.

<sup>7</sup> *Ibid.*, p. 97.

<sup>8</sup> Simon Patten, “The Economic Effects of Combinations” *Age of Steel* (Jan. 5, 1889): 13.

<sup>9</sup> Franklin Giddings, “The Persistence of competition,” *Political Science Quarterly* (March 1887): 62.

palabras, una empresa “dominante” que supera con precios inferiores a sus rivales en cualquier momento dado no ha suprimido la competencia, pues la competencia es un “proceso económico permanente”.

David A. Wells, uno de los escritores económicos más populares de fines de siglo diecinueve, escribió que “el mundo demanda abundancia de bienes elementales, y los quiere baratos; y la experiencia muestra que sólo puede obtenerlos mediante el uso de grandes capitales a escala extensiva”<sup>10</sup> Y George Gunton creía que la “concentración de capital no saca a los pequeños capitalistas del mercado, si no que simplemente los integra en más grandes y complejos sistemas de producción, en los cuales son capaces de producir...de forma más barata para la comunidad y obtener un ingreso mayor para sí mismos...En vez de la concentración del capital como destrucción de la competencia, lo opuesto es verdadero...Mediante el uso de grandes capitales, maquinaria mejorada y mejores instalaciones el cartel puede y de hecho supera en ventas a la corporación”<sup>11</sup>

Las citas anteriores no son una selección si no más bien una lista exhaustiva. Puede ser extraño según los estándares actuales, pero como A.W. Coats señalaba a finales de los 1880's sólo existían diez hombres que habían alcanzado el status profesional de tiempo completo como economistas en los Estados Unidos de Norteamérica.<sup>12</sup> Por lo tanto, las citas anteriores cubren virtualmente a todo economista profesional que tuvo algo que decir con respecto a la relación entre las economías de escala y la competitividad a fines de siglo.

La trascendencia de estas perspectivas radica en que estos hombres observaron de primera mano la aparición de la producción a gran escala y no vieron que llevase hacia estados monopólicos, “naturales” o de otro tipo. En el espíritu de la Escuela Austriaca, entendían que la competencia era un proceso vivo, y que la predominancia en el mercado era siempre temporal en ausencia de regulación gubernamental creadora de monopolios. Esta idea es también consistente con mis propias investigaciones sobre que los “carteles” de fines de siglo diecinueve estaban de hecho bajando sus precios y expandiendo su producción más rápido que el resto de la economía –eran las más dinámicas y competitivas de todas las industrias, no monopolistas.<sup>13</sup> Quizás es por ello que fueron el blanco de los legisladores proteccionistas y sujetos a leyes “antimonopolio”.

La profesión económica abrazó la teoría del monopolio natural luego de los 1920's, cuando cayó enamorada del “cientificismo” y adoptó una teoría más o menos ingenieril de la competencia y categorizó a las industrias en forma de retornos de escala constantes, decrecientes y crecientes (costos totales promedio declinantes). De acuerdo a esta forma de pensar, las relaciones tecnológicas terminaban la estructura de mercado, y consecuentemente la competitividad. El significado de competencia no era visto como un fenómeno de comportamiento si no una relación matemática. Con la excepción de tales economistas como Joseph Schumpeter, Ludwig von Mises, Friedrich Hayek y otros miembros de la Escuela Austriaca, el proceso vivo y permanente de rivalidad y empresarialismo fue ampliamente ignorado.

---

<sup>10</sup> David A. Wells, *Recent Economic Changes* (New York: DeCapro Press, 1889), p. 74.

<sup>11</sup> George Gunton, "The Economics and Social Aspects of Trusts," *Political Science Quarterly* (Sept. 1888): 385.

<sup>12</sup> A. W. Coats, "The American Political Economy Club" *American Economic Review* (Sept. 1961): 621-37.

<sup>13</sup> Thomas J. DiLorenzo, "The Origins of Antitrust: An Interest-Group Perspective," *International Review of Law and Economics* (Fall 1985): 73-90.

### **¿Qué tan “naturales” fueron los primeros monopolios naturales?**

No existe absolutamente ninguna evidencia de que al iniciar la regulación de los servicios públicos existiese tal cosa como un “monopolio natural”. Como Harold Demsetz ha señalado

**Seis empresas eléctricas fueron organizadas en el año de 1887 en la ciudad de Nueva York. Cuarenta y cinco empresas de electricidad tenían permiso de operar en Chicago en 1907. Hasta 1895, Duluth, Minnesota, estaba atendida por cinco empresas de alumbrado público y Scranton, Pennsylvania, tenía cuatro en 1906...Durante la última parte del siglo diecinueve la competencia en la industria del gas era la situación normal en este país. Antes de 1884 seis empresas competitivas operaban en Nueva York...la competencia era usual y especialmente persistente en la industria telefónica...Baltimore, Chicago, Cleveland, Columbus, Detroit, Kansas City, Minneapolis, Philadelphia, Pittsburg y St. Louis, entre las ciudades grandes, tenían al menos dos proveedores de servicio telefónico en 1905.**<sup>14</sup>

En una declaración modestísima, Demsetz concluye que “uno empieza a dudar de que las economías de escala caracterizaban las industrias de servicios básicos al momento en que la regulación empezó a reemplazar a la competencia de mercado”.<sup>15</sup>

Un ejemplo altamente educativo sobre la inexistencia de monopolios naturales en las “utilities” o “servicios básicos” se provee en el libro de 1936 por el economista George T. Brown titulado “The Gas Light Company of Baltimore”, que lleva el engañoso título de “Un estudio del Monopolio Natural”<sup>16</sup>. El libro presenta “el estudio de carácter evolutivo de los servicios básicos en general, con énfasis especial en la mencionada empresa radicada en Baltimore, los problemas de la cual no son “peculiares ni para la empresa de Baltimore ni para el Estado de Maryland, pero son típicos de toda la industria de los servicios públicos”<sup>17</sup>

La historia de la Gas Light Company de Baltimore aparece prominentemente en toda la historia del monopolio natural, en teoría y práctica, dado que el influyente Richard T. Ely, quien era profesor de Economía en la Universidad Johns Hopkins de Baltimore, relató los problemas de la empresa en una serie de artículos a través del Baltimore Sun que fueron luego publicados como un libro de gran éxito en ventas. Mucho del análisis de Ely se volvió dogma económico con respecto a la teoría del monopolio natural.

La historia de la Gas Light Company de Baltimore es, que desde su fundación en 1816, constantemente luchó contra nuevos competidores. Su respuesta no fue solamente la de tratar de competir en el mercado, si no también de ejercer influencias (lobbying) en las

---

<sup>14</sup> Burton N. Behling, "Competition and Monopoly in Public Utility Industries" (1938), in Harold Demsetz, ed., *Efficiency, Competition, and Policy* (Cambridge, Mass.: Blackwell, 1989), p. 78.

<sup>15</sup> Ibid.

<sup>16</sup> George T. Brown, *The Gas Light Company of Baltimore: A Study of Natural Monopoly* (Baltimore, Maryland: Johns Hopkins University Press, 1936).

<sup>17</sup> Ibid. p.5

autoridades estatales y locales para evitar que se les concediera carácter legal formalizado a sus competidores. La compañía operaba con economías de escala, pero eso no impedía que numerosos competidores emergieran una y otra vez. “La competencia es la vitalidad de los negocios”, decía el editoria del Baltimore Sun en 1851 mientras celebraba las noticias sobre nuevos competidores en la industria del alumbrado basado en gas.<sup>18</sup>

La Gas Light Company de Baltimore, sin embargo, “se oponía a la concesión de derechos de operación a la nueva compañía”.<sup>19</sup> Brown declara que “las empresas de gas en otras ciudades estaban expuestas a competencia ruinosa”, y luego cataloga de qué forma esas mismas compañías intentaban desesperadamente entrar al mercado de Baltimore. Pero si tal competencia era tan “ruinosa”, ¿por qué estas compañías querrían entrar a nuevos –y presumiblemente tan “ruinosos”- mercados? O bien la teoría de Brown sobre la “competencia ruinosa” –que pronto empezó a ser la generalmente aceptada- era incorrecta, o estas compañías eran glotonas irracionales, ávidas de pérdidas financieras.

Al ignorar la naturaleza dinámica del proceso competitivo, Brown cometió el mismo error que muchos otros economistas aún cometen: creer que la competencia “excesiva” puede ser “destruktiva” si los productores de bajos costos logran sacar del mercado a sus rivales menos eficientes.<sup>20</sup> Tal competencia puede ser “destruktiva” para los competidores que operan con altos costos, pero es benéfica para los consumidores. En 1880 existían tres empresas en la industria del gas en Baltimore compitiendo agresivamente una contra la otra. Trataron de fusionarse y operar como un monopolio en 1888, pero un nuevo competidor dañó sus planes: “Thomas Alva Edison introdujo el alumbrado basado en electricidad, que amenazaba la existencia de todas las empresas de gas”.<sup>21</sup> Desde ese momento en adelante existió competencia entre empresas de gas y de electricidad, lo cual implicó altos costos fijos y esto a su vez llevó a economías de escala. Sin embargo, ningún monopolio “de mercado” o “natural” se materializó jamás.

Cuando un monopolio en realidad apareció, fue solamente por intervención estatal. Por ejemplo, en 1890 una ley fue introducida por el congreso de Maryland que “exigía un pago anual a la ciudad de parte de la Consolidated [Gas Company] de \$10.000 al año y 3% de todos los dividendos declarados a cambio del privilegio de disfrutar de un monopolio de 25 años.”<sup>22</sup> Este es el mecanismo ahora común entre los funcionarios gubernamentales de coludir con los ejecutivos industriales para establecer un monopolio que se aproveche de los consumidores, y luego compartir el botín con los políticos en la forma de derechos de operación e impuestos sobre las utilidades monopólicas. Esta forma de operar es especialmente común hoy en día en la industria de la televisión por cable. La “regulación” legislativa de las empresas de gas y electricidad produjeron como predecible resultado precios monopólicos de los cuales el público se quejó amargamente. En vez de desregular la industria y dejar que la competencia modere los precios, se adoptó regulaciones de los

---

<sup>18</sup> Ibid. p.31

<sup>19</sup> Ibid.

<sup>20</sup> Ibid. p.47

<sup>21</sup> Ibid. p.52

<sup>22</sup> Ibid. p.75

servicios públicos para tranquilizar a los consumidores, los cuales de acuerdo a Brown, “sentían que la forma negligente en que sus intereses estaban siendo atendidos [por el control legislativo de los precios del gas y la electricidad] resultaba en tarifas altas y privilegios monopólicos. *El desarrollo de la regulación de servicios públicos en Maryland tipificó la experiencia de otros estados.*”<sup>23</sup>

No todos los economistas fueron engañados por la teoría del “monopolio natural” promulgada por los monopolistas de servicios básicos y sus asesores económicos remunerados. En 1940 el economista Horace M. Gray, el asistente de decano de la escuela de postgrado de la Universidad de Illinois, investigó la historia del concepto de los “servicios públicos”, incluyendo la teoría del “monopolio natural”. “Durante el siglo diecinueve”, Gray observó, se creía de forma generalizada que el interés público sería mejor atendido mediante otorgar privilegios a individuos particulares y a corporaciones” en muchas industrias.<sup>24</sup> Esto incluía patentes, subsidios, aranceles, expropiaciones de tierras para ferrocarriles y licencias de operación monopólica para servicios “públicos”. El resultado final fueron monopolios, explotación y corrupción política.<sup>25</sup> Con respecto a los servicios “públicos”, Gray registra que “entre 1907 y 1938, la política de monopolios creados y protegidos por los estados se estableció firmemente sobre una porción significativa de la economía y se volvió la base de la regulación moderna de los servicios públicos”.<sup>26</sup> Desde entonces y en adelante, “el status de servicio público se volvió el refugio de todos los aspirantes a monopolista que encontraban muy difícil, costoso o precario conseguir y mantener un monopolio por medio de acciones privadas solamente.”<sup>27</sup>

Para apoyar esta posición, Gray señaló como virtualmente cada aspirante a monopolista en el país trató de ser designado un “servicio básico”, incluyendo la radio, los bienes raíces, la leche, el transporte aéreo, el carbón, el aceite y las industrias agrícolas, para nombrar sólo unas pocas. En el mismo espíritu, “el experimento entero de la NRA puede ser considerado un esfuerzo de parte de las grandes corporaciones para asegurar aprobación legal en sus prácticas monopolistas”.<sup>28</sup> Aquellas industrias afortunadas que lograron ser políticamente designadas como “servicios públicos” también utilizaron la noción de ser un servicio público para dejar fuera a la competencia.

El papel de los economistas en este plan fue construir lo que Gray llamó una “racionalización confusa” para las “siniestras fuerzas del privilegio y el monopolio privado”. La protección a los consumidores fue quedando en un plano muy lejano.<sup>29</sup>

Investigaciones económicas más recientes apoyan el análisis de Gray. En uno de los primeros análisis estadísticos de los efectos de la regulación de tarifas en la industria eléctrica, publicado en 1962, George Stigler y Claire Friedland no encontraron diferencias significativas en precios y utilidades de servicios públicos (utilities) con o sin comisiones que las regulen entre 1917 y 1932.<sup>30</sup> Los reguladores iniciales de tarifas **no** beneficiaban al

---

<sup>23</sup> Ibid. p.126. Énfasis añadido.

<sup>24</sup> Horace M. Gray, “The Passing of the Public Utility Concept”, *Journal of Land and Public Utility Economics* (Feb. 1940): 8.

<sup>25</sup> Ibid.

<sup>26</sup> Ibid. p.9

<sup>27</sup> Ibid.

<sup>28</sup> Ibid. p.15

<sup>29</sup> Ibid. p.11

<sup>30</sup> George Stigler and Claire Friedland, “What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity”, *Journal of Law and Economics* (October 1962): 1-16.

consumidor, si no que eran “capturados” por la industria, como sucedió en tantas otras industrias, desde camiones pasando por aerolíneas hasta llegar a la televisión por cable. Es digno de mención –aunque no muy laudable– que les haya tomado a los economistas 50 años empezar a estudiar los efectos reales, en vez de los teóricos, de la regulación de tarifas.

Dieciséis años después del estudio Stigler-Friedland, Gregg Jarrell observó que 25 estados sustituyeron regulaciones estatales por municipales de las tarifas de energía eléctrica entre 1912 y 1917, el efecto de lo cual fue *elevantar* los precios en 46% y las ganancias en 38%, mientras se reducía el nivel de producción en 23%.<sup>31</sup> Por lo tanto, la regulación municipal fracasó en su intento de mantener bajos los precios. Pero esas industrias querían un incremento aún más rápido de sus precios, así es que presionaron exitosamente por regulaciones estatales bajo la teoría de que los legisladores estatales estarían menos presionados por grupos de consumidores locales, que los alcaldes y los concejos municipales. Los resultados de esta investigación son consistentes con la interpretación previa de Horace Gray de que la regulación de los servicios públicos es un plan anti-consumidor, monopolista y fijador de tarifas.

### **El problema de la “Duplicación Excesiva”**

En adición al argumento de las economías de escala, otra razón que ha sido esgrimida para conceder licencias de operación exclusivas a los “monopolios naturales” ha sido que el permitir demasiados competidores es demasiado molesto. Es demasiado costoso para la comunidad; dice ese argumento, permitir que diferentes proveedores de agua potable, energía eléctrica u operadores de televisión por cable excaven en las calles. Pero como Harold Demsetz ha observado:

**El problema de la duplicación excesiva de sistema de distribución es atribuible a la falla de las comunidades de ponerle un precio apropiado al uso de estos recursos escasos. Es derecho de utilizar vías de propiedad pública es el derecho de usar un recurso escaso. La ausencia de un precio para el uso de estos recursos, un precio lo suficientemente alto para reflejar los costos de oportunidad de alternativas como un tráfico ininterrumpido y vistas no obstruidas, llevará a su sobreutilización. La asignación de un precio apropiado para el uso de estos recursos reduciría el grado de duplicación a niveles óptimos.**<sup>32</sup>

Por lo tanto, así como el problema de los monopolios “naturales” está provocado realmente por la intervención estatal, también lo está el de la “duplicación” de infraestructura. Este último existe por la falla de los gobiernos en ponerle un precio a los recursos urbanos escasos. Dicho de forma más precisa, el problema está realmente causado por el hecho de que el gobierno sea propietario de las calles bajo las cuales las líneas (de gas, eléctricas, telefónicas, etc) están colocadas, y que la imposibilidad del cálculo económico racional en instituciones socialistas les impide apreciarlos

---

<sup>31</sup> Gregg A. Jarrell, "The Demand for State Regulation of the Electric Utility Industry," *Journal of Law and Economics* (October 1978): 269-95.

<sup>32</sup> Demsetz, *Efficiency, Competition, and Policy*, p. 81.

adecuadamente, como ocurriría en un régimen competitivo (mercado) basado en propiedad privada. Al contrario de lo que arguye Demsetz, la dotación de un precio racional es imposible precisamente debido a la propiedad gubernamental de las carreteras y calles. Políticos iluminados y benévolos, incluso aquellos que hubiesen estudiado a los pies de Demsetz, no tendrían forma racional de determinar qué precio cobrar.

Murria Rothbard explicó todo esto más de 25 años atrás:

**El hecho de que el gobierno deba dar permisos para el uso de sus calles ha sido citado para justificar estrictas regulaciones de “servicios públicos”, muchos de los cuales (como las empresas de agua potable o eléctricas) necesitan utilizar las calles. Las regulaciones fueron entonces tomadas como un *quid pro quo* voluntario. Pero el hacerlo ignora el hecho de que la propiedad gubernamental de las calles es un acto permanente de intervención. La regulación de los servicios públicos o de cualquier otra industria desincentiva la inversión en estas industrias, y de esa forma privando a los consumidores de la mejor satisfacción de sus necesidades. Esto es así pues se distorsiona la asignación de recursos que tiene el libre mercado.**<sup>33</sup>

El así llamado argumento de “monopolio debido a un espacio limitado” para las licencias exclusivas de operación, aclaraba a continuación Rothbard, es una pista falsa, puesto que muchas firmas sean rentables en cualquier línea de producción “es una cuestión institucional y depende de información tan concreta como el grado de demanda de los consumidores, el tipo de producto vendido, la productividad física de los procesos, la oferta y precio de los factores productivos, la previsión de los empresarios, etc. Las limitaciones espaciales pueden algo indiferente”<sup>34</sup>

De hecho, aún si las limitaciones espaciales permitiesen sólo a una firma operar en un mercado geográfico particular, eso no implica un monopolio, ya que “monopolio” es una apelación sin significado a menos que se logre un precio monopólico”, y “*todos* los precios en un mercado libre son precios competitivos”.<sup>35</sup>

Sólo la intervención del gobierno puede generar precios monopólicos.

La única manera de lograr un precio de mercado que refleje los verdaderos costos de oportunidad y lleve a niveles óptimos de “duplicación” es a través del libre intercambio en un libre mercado genuino, algo imposible por definición sin propiedad privada y mercados libres.<sup>36</sup> El aparato político no es un sustituto válido para los precios determinados por el libre mercado debido a que el cálculo económico (contabilidad de costos) es imposible sin mercados.

En existencia de propiedad privada de calles y aceras, los propietarios individuales serían invitados a aceptar un intercambio de descuentos (en precios) por el inconveniente

---

<sup>33</sup> Murray N. Rothbard, *Power and Market: Government and the Economy* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1977), pp. 75-76.

<sup>34</sup> Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1993), p. 619.

<sup>35</sup> Ibid. p.620

<sup>36</sup> Ibid. p.548

temporal de que una empresa de servicios públicos abra una zanja en su propiedad. Si la “duplicación” ocurre bajo tal sistema, es debido a que los individuos libres eligieron el servicio adicional o los precios más convenientes o ambas cosas más que el costo que les representaba la inconveniencia de un proyecto de construcción temporal sobre su propiedad. Los mercados libres no necesitan de un monopolio o de “duplicación excesiva” en ningún sentido económicamente significativo.

### **La competencia por el área**

La existencia de economías de escala en el agua potable, el gas, la electricidad o cualquier otro “servicio público” no presupone ni requiere un monopolio o precios monopólicos. Como Edwin Chadwick escribió en 1859, un sistema de subasta competitiva por las licencias de operación para proveedores privados puede eliminar la formación de precios monopólicos siempre y cuando exista competencia por “esa área”.<sup>37</sup> Siempre y cuando exista una puja vigorosa por la licencia de operación, los resultados pueden ser tanto el evitar la duplicación de infraestructura como el logro de un precio competitivo del producto o servicio. Esto es, que la puja por la licencia puede darse en la forma de una asignación de esta a la empresa que ofrezca a los consumidores el precio más bajo por una calidad de servicio constante (en contraposición al pago más alto por la licencia).

Harold Demsetz revivió el interés en el concepto de “competencia por un área” en un artículo de 1968.<sup>38</sup> La teoría del monopolio natural, Demsetz señaló, fracasa en “revelar los pasos lógicos que llevan de una economía de escala en la producción al precio monopólico en el mercado”.<sup>39</sup> Si un oferente puede hacer el trabajo a menor costo que dos o más, “entonces al oferente con el menor precio se le otorgará el contrato, sea el bien cemento, electricidad, máquinas de estampillas postales o lo que sea, pero el precio más bajo ofrecido no tiene por qué ser un precio monopólico....La teoría del monopolio natural no provee ninguna base lógica para la existencia de precios monopólicos”.<sup>40</sup> No existe razón para creer que el proceso de licitación (subasta) no sea competitivo. Hanke y Walters han mostrado que un proceso de licitación de esa naturaleza funciona muy eficientemente en la industria de provisión de agua potable en Francia.<sup>41</sup>

### **El Mito del Monopolio Natural: Las empresas eléctricas**

De acuerdo a la teoría del monopolio natural, la competencia no puede subsistir en la industria de energía eléctrica. Pero la teoría es contradicha por el hecho de que la competencia ha subsistido de hecho por décadas en docenas de ciudades de los EE.UU. El

---

<sup>37</sup> Edwin Chadwick, “Results of Different Principles of Legislation and Administration in Europe of Competition for the Field as Compared With Competition Within the Field of Service,” *Journal of the Statistical Society of London* 22 (1859): 381-420.

<sup>38</sup> Harold Demsetz, “Why Regulate Utilities?” *Journal of Law and Economics* (April 1968): 55-65.

<sup>39</sup> Ibid.

<sup>40</sup> Ibid.

<sup>41</sup> Steve Hanke and Stephen J. K. Walters, ‘Privatization and Natural Monopoly: The Case of Waterworks,’ *The Privatization Review* (Spring 1987): 24-31.

economista Walter J. Primeaux ha estudiado la competencia del sector eléctrico por más de 20 años. En su libro de 1986, Direct Utility Competition: The Natural Monopoly Myth, concluye que en aquellas ciudades donde existe competencia directa en la industria eléctrica:

- **La rivalidad directa entre dos firmas competitivas ha existido por largos períodos de tiempo –por más de 80 años en algunas ciudades;**
- **Las empresas eléctricas compiten vigorosamente a través de precios y servicios;**
- **Los clientes han obtenido beneficios sustanciales de la competencia, comparados con ciudades donde existen monopolios (exclusividad) del servicio eléctrico;**
- **Al contrario de la teoría del monopolio natural, los costos son en realidad menores donde existen dos firmas operando;**
- **Al de la teoría del monopolio natural, no existe exceso de capacidad instalada cuando hay competencia que cuando hay exclusividad en la industria eléctrica;**
- **La teoría del monopolio natural falla en todo sentido: existe competencia, las guerras de precios no son “serias”, existe mejor servicio al cliente y mejores precios cuando hay competencia, la competencia persiste por muy largos períodos de tiempo y los consumidores mismos prefieren la competencia por encima del monopolio regulado, y**
- **Cualquier problema de satisfacción al cliente provocado por líneas de poder duplicadas son consideradas menos significativas que los beneficios de la competencia por los consumidores.<sup>42</sup>**

Primeaux también encontró que aunque los ejecutivos de las empresas eléctricas generalmente reconocían las ventajas de la competencia para con el consumidor, ¡personalmente preferían un monopolio!

Diez años después de la publicación del libro de Primeaux, al menos un estado – California- está transformando su sector eléctrico “de un monopolio controlado a un puñado de empresas de propiedad pública a un mercado abierto”.<sup>43</sup> Otros estados están

---

<sup>42</sup> Walter J. Primeaux, Jr., *Direct Electric Utility Competition: The Natural Monopoly Myth* (New York: Praeger, 1986), p. 175.

<sup>43</sup> “California Eyes Open Electricity Market”, *The Washington Times*, May 27, 1995, p.2.

**N. del E.** Debe notarse que lo que parecía una tendencia hacia la apertura de mercado en California, terminó siendo un fiasco demagógico. Sobre el particular es fundamental revisar dos artículos del prof. George Reisman: “California Screaming, Under Government Blows” escrito para el Ludwig von Mises Institute Daily Article, en Dic. 22 de 2000, y “The Great Power-Shortage Myth” en la misma publicación

moviéndose en la misma dirección, abandonando finalmente la infundada teoría del monopolio natural a favor de la competencia natural.<sup>44</sup>

- **La Corporación Ormet, una empresa de fundición de aluminio en West Virginia obtuvo permiso del estado para solicitar propuestas competitivas de 40 empresas eléctricas;**
- **Alcan Aluminum Corp. en Oswego, New York ha tomado ventaja de innovaciones tecnológicas que le permitieron construir una planta generadora de poder junto a su fábrica, cortando sus costos de energía en dos tercios. Niagara Mohawk, su anterior (y de altos precios) proveedor de energía, está planteando una demanda al estado para prohibir a Alcan el utilizar su propia energía;**
- **Las autoridades políticas de Arizona permitieron a Cargill Inc. comprar energía de cualquier parte en la zona Oeste; la empresa calcula ahorrar \$8 millones al año;**
- **Nuevas leyes federales permiten a las empresas de servicios públicos importar energía barata, utilizando las líneas de otras empresas para transportarla;**
- **El Comisionado de Servicios Públicos de Wisconsin, Scott Neitzel, recientemente declaró que “los mercados libres son el mejor mecanismo para entregar al consumidor...el mejor servicio al más bajo costo”;**
- **El prospecto de competencia futura está ya forzando a algunos monopolios a cortar sus costos y precios. Cuando la TVA (Tennessee Valley Authority) se enfrentó a la competencia de Duke Power en 1988, logró sostener sus tarifas sin incrementos durante los siguientes años.**

Los beneficios potenciales para la economía de EE.UU. provenientes de la desmonopolización de la industria eléctrica son enormes. La competencia *inicialmente* ahorraría a los consumidores al menos \$40 millardos al año, de acuerdo al economista especializado en servicios públicos Robert Michaels.<sup>45</sup> También desataría el desarrollo de nuevas tecnologías que serían económicas de desarrollar debido a costos de energía más bajos. Por ejemplo, “los fabricantes de autos y otros que trabajan con metal podrían hacer

---

([www.mises.org](http://www.mises.org)) en Sept. de 2004 debido a dos instancias correspondientes de fallas de energía en el estado de California. En ellos se atribuye adecuadamente el problema al impedimento de crear fuentes de energía eléctrica que *no* se basen en gas a una tendencia ambientalista radical, en un contexto de creciente uso de equipos electrónicos en fábricas y hogares; es decir, oferta y distribución fuertemente restringidas y demanda creciente por el propio progreso económico.

<sup>44</sup> La siguiente información proviene de Toni Mack, "Power to the People," Forbes, June 5, 1995, pp. 119-26.

<sup>45</sup> Ibid. p.120

un uso más intensivo de herramientas de corte basadas en láser y fundidoras láser, dado que ambas son devoradoras de electricidad”<sup>46</sup>

### **El Mito del Monopolio Natural: La televisión por cable**

La televisión por cable es también un monopolio de licenciamiento en la mayoría de ciudades debido a la teoría del monopolio natural. Pero el monopolio en esta industria es cualquier cosa menos “natural”. Al igual que en la electricidad, existen docenas de ciudades en los EE.UU. donde existen empresas de TV por cable compitiendo. “La competencia directa...actualmente se da en al menos tres docenas de jurisdicciones a nivel nacional”.<sup>47</sup> La existencia de competencia persistente en la industria de la TV por cable revela como una mentira la noción de que esa industria es un “monopolio natural” y por lo tanto requiere de licencias de operación exclusivas. La causa del monopolio en la televisión por cable es la regulación gubernamental, no las economías de escala. Aunque los operadores de cable se quejan de “duplicación” es importante tener en cuenta que “si bien superdotar un sistema de cable ya existente puede reducir la rentabilidad del operador actual, sin lugar a dudas mejora la posición de los consumidores que encontrarán precios determinados no por costos históricos, si no por el juego de la oferta y la demanda”.<sup>48</sup>

Tanto como en el caso de la energía eléctrica, los investigadores han encontrado que en las ciudades donde existe empresas de cable competidoras, los precios son inferiores un 23% en promedio que los de los operadores de cable monopolísticos (con exclusividad).<sup>49</sup> Cablevisión de la Florida central, por ejemplo, redujo sus precios básicos de \$12,95 a \$6,50 mensuales en áreas “duopólicas” para poder competir. Cuando Telestat ingresó a Riviera Beach, Florida, ofrecía 26 canales en su servicio básico por \$5,75, comparados con la oferta de Comcast de 12 canales por \$8,40 mensuales. Comcast respondió mejorando su atención al público y bajando sus precios.<sup>50</sup> En Presque Isle, Maine, cuando el gobierno de la ciudad invitó a la competencia, la firma original rápidamente mejoró su servicio de sólo 12 a 54 canales.<sup>51</sup>

En 1987 la Pacific West Cable Company demandó a la ciudad de Sacramento, California sobre la base de la Primera Enmienda (a la Constitución) por impedir su entrada al mercado del cable. El jurado encontró que “el mercado de TV por cable de Sacramento no era un monopolio natural y que el argumento del monopolio natural era una argucia utilizada por la parte demandada como pretexto para conceder una sola licencia de operación...para promover la recepción de pagos en efectivo y provisión de servicios ‘en

---

<sup>46</sup> Ibid. p.126

<sup>47</sup> Thomas Hazlett, “Duopolistic Competition in Cable Television: Implications for Public Policy,” *Yale Journal on Regulation* 7 (1990).

<sup>48</sup> Ibid.

<sup>49</sup> Ibid.

<sup>50</sup> Ibid.

<sup>51</sup> Thomas Hazlett, “Private Contracting versus Public Regulation as a Solution to the Natural Monopoly Problem,” in Robert W. Poole, ed., *Unnatural Monopolies: The Case for Deregulating Public Utilities* (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1985), p. 104.

especie' ...y para obtener aportes de campaña (electoral) más elevados.<sup>52</sup> El gobierno de la ciudad fue forzado a adoptar una política competitiva del cable, cuyo resultado fue que Scripps Howard, la empresa inicial bajara su precio mensual de \$14,50 a \$10 para enfrentar el precio de un competidor. La compañía también ofreció instalación gratuita y tres meses de servicio gratuito en cada área geográfica donde tenía competencia. Aún así, la mayoría de sistemas de cable en los EE.UU. son monopolios de exclusividad precisamente por las razones denunciadas por los miembros de ese jurado de Sacramento: son esquemas mercantilistas en los que un monopolio se crea para el beneficio de las empresas de cable, quienes comparten el botín con los políticos a través de contribuciones de campaña, tiempo-aire gratuito para programación "de servicio público", contribuciones a fundaciones locales favorecidas por los políticos, paquetes accionarios y contratos de consultoría para los bien relacionados, y varias clases de regalos a las autoridades que otorgan las licencias.

En algunas ciudades, los políticos reciben estas coimas indirectas de cinco a diez años de varias empresas hasta conceder una licencia finalmente. Luego se benefician de una parte de las rentas monopólicas obtenidas por la empresa exclusiva. Como el economista en jefe de la FCC (Comisión Federal de Comunicaciones) Thomas Hazlett, quien es posiblemente la autoridad más importante del país en la economía de la industria de la TV por cable, ha concluido: "podemos caracterizar al proceso de otorgamiento de licencias como burdamente ineficiente desde una perspectiva de bienestar del público, incluso si no ofrece beneficios para el gobierno municipal que las otorgue".<sup>53</sup> La barrera de entrada a la industria de la TV por cable no son las economías de escala, pero la conspiración política para fijar precios entre los operadores de cable y los políticos locales.

### **El Mito del Monopolio Natural: El servicio telefónico**

El más grande mito en este tema es la noción de que el servicio telefónico es un monopolio natural. Los economistas han enseñado a varias generaciones de estudiantes que el servicio telefónico es un ejemplo "clásico" de falla de mercado y que la regulación gubernamental en "interés del público" era necesaria. Pero como Adam D. Thierer recientemente demostró, no existe nada "natural" acerca del monopolio telefónico disfrutado por AT&T por tantas décadas; fue una mera creación de la intervención estatal.<sup>54</sup> Una vez que las patentes originales de AT&T expiraron en 1893, docenas de competidores aparecieron. "Para fines de 1894 más de 80 competidores independientes habían conquistado ya un 5% del mercado...al terminar el siglo, más de 3.000 competidores existían.<sup>55</sup> En algunos estados hubo más de 200 empresas telefónicas operando simultáneamente. En 1907, los competidores de AT&T habían conquistado el 51% del mercado telefónico, y los precios estaban siendo reducidos drásticamente por la competencia. Más aún, no hay evidencia de que se formasen economías de escala, y las barreras de entrada eran obviamente inexistentes, al contrario de lo que cuenta la teoría del

---

<sup>52</sup> *Pacific West Cable Co. v. City of Sacramento*, 672 F. Supp. 1322 134940 (E.D. Cal. 1987), citado en Hazlett, "Duopolistic Competition."

<sup>53</sup> Thomas Hazlett, "Duopolistic Competition in Cable Television."

<sup>54</sup> Adam D. Thierer, "Unnatural Monopoly: Critical Moments in the Development of the Bell System Monopoly", *Cato Journal* (Fall 1994):267-85.

<sup>55</sup> *Ibid.* p.270

monopolio natural aplicada a la industria telefónica.<sup>56</sup> La eventual creación del monopolio telefónico fue el resultado de una conspiración entre AT&T y políticos que querían ofrecer “servicio telefónico universal” como un “derecho” a sus electores. Los políticos empezaron por denunciar a la competencia como “duplicante”, “destructiva”, “un desperdicio”, y varios economistas fueron pagados para asistir a audiencias del Congreso en las que declararon en tono taciturno a la telefonía un monopolio natural. “No hay nada que pueda obtenerse de la competencia en el negocio de la telefonía local”, concluía una de las audiencias.<sup>57</sup>

La cruzada para *crear* una industria telefónica monopolizada con mecanismos gubernamentales finalmente tuvo éxito cuando el gobierno federal usó la Primera Guerra Mundial como excusa para nacionalizar la industria en 1918. AT&T todavía operaba su sistema telefónico, pero estaba controlado por una comisión gubernamental encabezada por el Jefe Nacional de Correos. Como en muchas otras instancias de regulación gubernamental, AT&T rápidamente “capturó” a los reguladores y utilizó el aparato regulatorio para eliminar a sus competidores. “Para 1925 no sólo había establecido cada estado guías muy estrictas sobre regulación de tarifas, pero la competencia telefónica local fue desalentada o explícitamente prohibida al interior de muchas de estas jurisdicciones”.<sup>58</sup>

La destrucción total de la competencia en la industria, concluye Thierer, provino de las siguientes fuerzas: políticas de licenciamiento exclusivas; monopolios protegidos para “carriers dominantes”; utilidades garantizadas o empresas telefónicas reguladas; la política forzosa del gobierno de “acceso telefónico universal” que implicaba la mayor facilidad de cumplir con órdenes regulatorias para una sola empresa; y regulación de tarifas diseñada para lograr el objetivo socialista de “servicio universal”.

Que la competencia de libre mercado haya sido la fuente del monopolio telefónico desde inicios del siglo veinte es la más grande mentira jamás contada por la profesión económica. El libre mercado nunca “falló”; fue el gobierno el que fracasó en permitir competencia de mercado libre al implementar su plan corporativista en beneficio de las empresas telefónicas, a costa de los consumidores y los competidores potenciales.

## **Conclusiones**

La teoría del monopolio natural es una ficción económica. Tal cosa como un “monopolio natural” jamás ha existido. La historia de los así llamados “servicios públicos” es que a fines del siglo diecinueve y principios del veinte las empresas competían vigorosamente y, como en todo el resto de industrias, no les gustaba la competencia. Las empresas obtuvieron monopolios por parte del gobierno, y *entonces*, con ayuda de algunos economistas influyentes, fabricaron la racionalización (justificación) *ex post* para su poder monopólico.

Este debe ser uno de los más grandes golpes de relaciones públicas de todos los tiempos. “Por medio de un proceso calmante de racionalización” escribió Horace M. Gray

---

<sup>56</sup> Ibid.

<sup>57</sup> G. H. Loeb, “The Communications Act Policy Toward Competition: A Failure to Communicate”, *Duke Law Journal* 1 (1978):14.

<sup>58</sup> Thierer, “Unnatural Monopoly: Critical Moments in the Development of the Bell System Monopoly” p. 277.

hace más de 50 años, “la gente es capaz de oponerse a los monopolios en general pero aprobar ciertos tipos de monopolio...Dado que esos monopolios eran “naturales” y dado que la naturaleza es benévola, se deducía que estos eran monopolios “buenos”...El gobierno ha sido justificado en el establecimiento de monopolios “buenos”.<sup>59</sup>

En una industria tras otra, el concepto del monopolio natural está finalmente derrumbándose. Energía eléctrica, TV por cable, servicios telefónicos, y el correo, están a punto de ser desregulados, bien sea legislativamente o *de facto*, debido a cambios tecnológicos. Introducida en los EE.UU. aproximadamente al mismo tiempo que el comunismo fue introducido en la ex-Unión Soviética, la concesión de licencias de exclusividad están a punto de fenecer de la misma forma. Como todos los monopolistas, tratarán de utilizar hasta el último recurso para manipular y mantener sus privilegios monopólicos, pero las ganancias potenciales -para los consumidores- de tener mercados libres son demasiado grandes para justificarles. La teoría del monopolio natural es una ficción económica del siglo diecinueve que defiende privilegios monopólicos del siglo diecinueve (o dieciocho, en el caso del Servicio Postal de los EE.UU.), y no tiene lugar válido en la economía estadounidense del siglo veintiuno.

---

Traducido por Juan Fernando Carpio ( [jfcarpio@gmail.com](mailto:jfcarpio@gmail.com) ), Director Ejecutivo del Instituto para la Libertad en Quito, Ecuador (Sudamérica.)

---

<sup>59</sup> Gray, “The Passing of the Public Utility Concept”, p. 10.