

SECCIÓN I
ARTÍCULOS DE AUTORES INTERNACIONALES

GANANCIAS EN EFICIENCIA: EL ZUGZWANG DE LA COMPETENCIA ECONÓMICA

FRANCISCO GONZÁLEZ DE COSSÍO*

RESUMEN

En “*Ganancias en eficiencia: el zugzwang de la competencia económica*” se propone una manera de entender el concepto de ‘eficiencia’, así como una postura sobre los tipos de eficiencia en el contexto del análisis competitivo. El postulado principal es que, *cualquier* tipo de eficiencia debe contar como tal para efectos de aquilatar la legalidad de una práctica—inclusive cuando el agente económico apropia todo el valor, el bienestar, generado por la práctica. Al hacerlo, se hace un comentario partiendo de derecho mexicano de la competencia económica, así como su práctica a la fecha.

Palabras clave: competencia económica, eficiencia, análisis económico del derecho.

* González de Cossío Abogados, S.C. (www.gdca.com.mx) Presidente del Comité de Competencia Económica, Capítulo Mexicano de la Cámara de Comercio Internacional. Autor de *COMPETENCIA ECONÓMICA: ASPECTOS JURÍDICOS Y ECONÓMICOS*, Ed. Porrúa, México, D.F., 2005. Profesor de Competencia Económica, Universidad Iberoamericana. Observaciones bienvenidas a fgcossio@gdca.com.mx

GAINS IN EFFICIENCY: THE ZUGZWANG OF COMPETITION

ABSTRACT

In “Gains in efficiency: the zugzwang of competition” a proposal is made as to what ‘efficiency’ means and how it should be factored into the competitive analysis performed by antitrust authorities. The main thesis advocated is that any type of efficiency should count for purposes of assessing the legality of a practice — even when all the value, welfare, procured by the practice is appropriated by the firm. The exercise is premised on Mexican competition law and practice to date extant.

Key words: *Economic competition, efficiency, economic analysis of the law.*

I. INTRODUCCIÓN

Un ‘zugzwang’ es lo que en el argot del ajedrez se conoce como una posición en la que la siguiente movida terminará en un desastre.

El análisis de eficiencia en materia de competencia económica está en un zugzwang. Para ilustrar porqué, a continuación se comentará el análisis pro- y anticompetitivo (§II), el concepto de ‘eficiencia’ (§III), la (nueva) regla mexicana sobre ganancias en eficiencia (§IV), el concepto de bienestar de consumidor y del productor (§V) y su concepción como ganancias en eficiencia (§VI), para finalizar con un comentario conclusivo (§VII).

II. ANALISIS COMPETITIVO

Si bien existen diversas maneras de catalogar la (variada) cornucopia de prácticas anticompetitivas,¹ la Ley Federal de Competencia Económica

¹ Por ejemplo, Richard A. Posner (*ANTITRUST LAW. AN ECONOMIC PERSPECTIVE*, The University of Chicago Press, Chicago, 1976, pgs. 28 y 171) las clasifica en tres grupos: (a) “Prácticas Colusivas”; (b) “Prácticas Exclusionarias”; y (c) “Monopolización Unilateral No-Coercitiva” (“*Unilateral Noncoercive Monopolizing*”).

(“LFCE”) hace una dicotomía de regímenes entre dos géneros de prácticas: las absolutas y las relativas.² Mientras que en las primeras no se hace un análisis de eficiencias, en las segundas sí.³ Es decir, mientras que en las prácticas monopólicas *absolutas* la sanción se impone por la simple determinación de su existencia (de allí que se les conozca como *per se*), las prácticas monopólicas *relativas* exigen un paso más: un análisis de sus efectos competitivos.

El análisis competitivo es interesante y delicado. Es *interesante* pues en su evaluación se conjugan concepciones y preconcepciones diversas, una de las cuales constituye el objeto de este comentario. Es *delicado*, pues del mismo dependerá la legalidad de la práctica monopólica relativa puesta bajo la lupa, y la procedencia de onerosas sanciones. Poco se ha escrito sobre él, y en forma creciente se observa que el mismo es cada vez mejor realizado y documentado en las Gacetas de Competencia.⁴

Su metodología se asemeja al análisis tripartita realizado por la judicatura estadounidense: el “*three-part inquiry: harm, benefit,*

-
- 2 Hay quien ha cuestionado la rectitud de dicha aproximación haciendo entrever que existen ocasiones en las que prácticas catalogadas como ‘absolutas’ por la LFCE pueden no tener fines anticompetitivos, lo cual hace que la aproximación de la LFCE sea miope. En mi opinión, la observación es *interesante pero inconvincente*. Es interesante pues habla de pericia. Es cierto que la literatura y experiencia económica registra instancias de dicho fenómeno, pero lo hace como lo haría un astrólogo que descubre una estrella nueva en el firmamento. Es decir, la observación generaliza a partir de la excepción. Como regla, la diferenciación de la LFCE cristaliza más de un siglo de experiencia. Los motivos detrás de la prohibición genérica (como regla profiláctica) obedecen a que es tan raro que ello ocurra, se presta a tantos abusos, y es tan difícil demostrarla, que una prohibición genérica parece más acertada y brinda mayor seguridad jurídica. Después de todo, el buen derecho no es el que se confecciona a partir de los extremos.
 - 3 Proemio y párrafo final del artículo 10 de la LFCE.
 - 4 Es decir, si bien en un principio el seguidor de los casos deseaba leer más sobre el razonamiento seguido, y en ocasiones se detectaba que, una vez determinada la existencia de poder de mercado, lo más probable es que la práctica se tildara de anticompetitiva, conforme el tiempo ha pasado se observa que el razonamiento es documentado con más precisión y, no obstante la existencia de poder de mercado, se le da un peso significativo a los demás elementos del análisis competitivo, en (no pocas) ocasiones arribando a la conclusión que la práctica no merecía sanción.

alternatives”.⁵ En esencia, dicho análisis busca hacer un ejercicio de balanceo: valorar los *beneficios* en el proceso competitivo de una práctica, contra sus *desventajas*. Dependiendo del resultado, se tildará de pro- o anticompetitiva. (Dentro de dicho análisis se conjugan las opciones. Ello busca evitar que medidas que justifican su fin sean aprobadas cuando existen alternativas que también lo logran, sin causar un daño competitivo.)

Uno de los aspectos que se pone sobre la balanza competitiva son las *eficiencias* que la práctica analizada genera. Un agente económico puede argumentar ante la Comisión Federal de Competencia que su práctica debe ser vista con buenos ojos pues genera ‘eficiencias’.

¿Pero qué es una ‘eficiencia’?

III. EFICIENCIA

Hablar de ‘eficiencia’ es equívoco, pues existen diferentes tipos de eficiencia. No solo eso, la investigación sobre la noción (incluyendo discusión con diferentes expertos) me ha hecho percatarme que diferentes personas la conciben o bautizan en forma distinta. No obstante, existe cierto consenso sobre algunas de sus especies, que a continuación mencionaré.⁶

En términos generales, una ‘eficiencia económica’ describe cualquier evento que incrementa el valor total de activos.⁷ Si bien en el contexto de una práctica o concentración dos eficiencias son importantes (productivas e innovativas⁸), existen otras que pueden ser relevantes y que a continuación se mencionarán.

La *eficiencia productiva* consiste en que todos los productos son elaborados con el mínimo costo posible; es decir, con la menor erogación

5 Philip E. Areeda, *ANTITRUST LAW. AN ANALYSIS OF ANTITRUST PRINCIPLES AND THEIR APPLICATION*, Little, Brown and Company, Boston/Toronto, Vol. VII, pg. 363.

6 Deseo alertar al lector que existe diferencia de opinión sobre la definición y su título.

7 Joseph F. Brodley, *THE ECONOMIC GOALS OF ANTITRUST: EFFICIENCY, CONSUMER WELFARE AND TECHNOLOGICAL PROGRESS*, 62 N.Y.U.L. Rev. 1020, 1025, 1987.

8 Una eficiencia innovativa se logra, por ejemplo, cuando se reducen costos involucrados con la investigación y desarrollo o por una mejor combinación de tecnología de punta.

de recursos. Cierta producción será considerada ‘eficiente’ si no es posible reorganizar los insumos/recursos de una manera que se incremente el abasto sin también reducir el abasto de por lo menos otro producto.⁹ Otra manera de entenderlo es el incremento del radio entre insumo y abasto. Ejemplos pueden ser el logro de economías de escala,¹⁰ economías de ámbito,¹¹ una superior integración de instalaciones productivas, especialización de plantas, reducción de costos de transacción.

La *eficiencia asignativa* (*allocative efficiency*) se presenta cuando no es posible reorganizar o producir de una manera tal que alguien esté mejor sin que alguien salga perdiendo.¹² Bajo condiciones de eficiencia asignativa, la satisfacción o utilidad de una persona puede ser incrementada únicamente mediante la reducción de la utilidad de otra persona.¹³ Visto en forma agregada, un mercado competitivo es eficiente en la medida en que los costos sociales y beneficios sociales coinciden.¹⁴ El bien es atribuido a quien más lo valora.¹⁵ Y, según el

-
- 9 Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, MODERN INDUSTRIAL ORGANIZATION, HarperCollins College Publishers, Second Edition, 1994, pg. 102.
 - 10 Una economía de escala es el beneficio que una firma obtiene derivada de una expansión. Es una reducción en el costo medio del producto a largo plazo, derivada de una expansión del nivel de abasto.
 - 11 Las economías de ámbito (*economies of scope*) se asemejan conceptualmente a las economías de escala pero, mientras que éstas se refieren a cambios del lado de la oferta (como el costo decreciente de la escala de producción de un producto) las economías de ámbito se refieren a eficiencias del lado de la demanda, y explican prácticas como ‘paqueteo’, ventas atadas, etc. Dicho de manera más sencilla, es cuando es más eficiente que una sola firma produzca dos productos en lugar de dos firmas independientes.
 - 12 David W. Pearce, THE MIT DICTIONARY OF MODERN ECONOMICS, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, Fourth Edition, 1992, pg. 13.
 - 13 Paul Samuelson and William D. Nordhaus, ECONOMICS, McGraw-Hill, Inc., Fifteenth Edition, 1995, pg. 136.
 - 14 Samuelson and Nordhaus, pg. 138. Dicho en términos un poco más técnicos, los beneficios del comercio se maximizan ante el equilibrio competitivo donde $P = UM = CM$ (el precio es igual a la utilidad marginal, que a su vez es igual al costo marginal).
 - 15 Por ejemplo, si una casa es valorada por la persona *A* en \$100 y por la persona *B* en \$120, será *asignativamente eficiente* que *B* la posea.

Teorema de Ronald Coase,¹⁶ suponiendo que los costos de transacción no sean altos, el mercado tenderá a propiciar dicho resultado. La eficiencia asignativa es procurada cuando, mediante una práctica o una concentración, puede maximizarse el ‘bienestar total’.¹⁷

La *eficiencia técnica*¹⁸ consiste en la producción mediante la mejor u óptima combinación de abasto; la combinación más eficiente de insumos. Y la combinación eficiente de insumos es aquella que produce un abasto al menor costo de oportunidad.¹⁹

La descripción de estos tipos de eficiencias no es una *digresión*, sino una *inversión*: busca dejar claro los tipos de objetivos que prácticas o concentraciones pueden validamente buscar, y cuya conjugación en la ecuación competitiva es necesaria.

Existen dos tipos de eficiencia con los que deseo concluir esta sección: la distributiva y la Pareto.²⁰

La *eficiencia distributiva* (mejor conocida como justicia distributiva) busca encontrar mejores formas de distribuir el ingreso o la riqueza. *El derecho de la competencia económica no tiene objetivos distributivos*, aunque la reducción del poder de mercado de los agentes económicos (en particular los monopólicos) trae como resultado un efecto redistributivo positivo a nivel agregado. No obstante que dicha circunstancia con frecuencia resulta del buen funcionamiento del mercado, en el caso de México, debe considerarse un efecto secundario,

16 R.H. Coase, *THE FIRM, THE MARKET AND THE LAW*, University of Chicago Press, 1988; y *THE NATURE OF THE FIRM*, *Economica*, n.s., 4, Noviembre de 1937.

17 El bienestar total (*total surplus*) es la suma del bienestar del consumidor y del bienestar del productor (ganancias).

18 Detecto que en ocasiones también es aludida como eficiencia asignativa (*allocative efficiency*), lo cual explica las frecuentes diferencias de opinión.

19 David W. Pearce, *THE MIT DICTIONARY OF MODERN ECONOMICS*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, Fourth Edition, 1992, pg. 13.

20 Existen otros tipos de eficiencias que no he abordado por no ser relevantes. Deseo dejar constancia de una: la *eficiencia en el consumo*, que es la cantidad de bienes producidos y consumidos se logra cuando el ‘valor’ (medido monetariamente) que el consumidor le otorga al bien producido es exactamente igual al costo marginal de producirlo. En dicha hipótesis, la reorganización de los productos entre consumidores para beneficiar a uno no es posible sin que se afecte a otro. (Carlton and Perloff, pg. 104.)

mas no un objetivo, de la legislación sobre competencia económica.²¹ Su mención en este estudio es relevante para evitar confusiones.

Finalmente, la *eficiencia Pareto*. Una situación será *Pareto-óptima* cuando no puede encontrarse una utilización alternativa que ponga a una persona en mejores circunstancias sin empeorar a otra.²² Mucho puede decirse sobre el contenido y alcance de esta noción.²³ Dados los objetivos de este comentario, me ceñiré a hacer eco de la postura de la Escuela de Chicago, que postula que el objetivo *exclusivo* de la competencia económica es la ‘eficiencia económica’ entendiendo por la misma la eficiencia productiva²⁴ y la eficiencia asignativa.²⁵ Un recurso será asignado en forma ‘eficiente’ si la utilización del mismo en otra actividad no puede hacer mejorar la situación de alguien sin empeorar la de otro.

Entendidos los tipos de eficiencias que existen, mismas que pueden ser argumentadas como logradas para justificar una práctica o concentración, a continuación me enfocaré sobre la postura mexicana.

IV. GANANCIAS DE EFICIENCIA Á LA MEXICAINE

Una de las reformas a la LFCE de 2006 fue incluir un párrafo sobre ganancias en eficiencia que dice:

-
- 21 Así lo enfatizan expertos que participaron en la elaboración de la LFCE: Gabriel Castañeda, Santiago Levy, Gabriel Martínez y Gustavo Merino (ANTECEDENTES ECONÓMICOS PARA UNA LEY FEDERAL DE COMPETENCIA ECONÓMICA, El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, vol. LX(1), Núm. 237, México, Enero-marzo de 1993, pg. 230).
 - 22 Se le llama así pues fue acuñada por el economista italiano Vilfredo Pareto (MANUAL D'ECONOMIE POLITIQUE, 1909).
 - 23 Por ejemplo, siendo un férvido creyente que es la mejor forma de entender el bien jurídico tutelado de la competencia económica, durante una plática reciente con un experto (el Dr. Adriaan Ten Kate), se me hizo ver que la teoría tiene límites.
 - 24 La utilización más eficiente de los recursos; es decir, aquél que hará más próspera a una sociedad.
 - 25 Mientras que la eficiencia productiva es el incremento del radio entre el abasto y sus insumos. Entre mayor sea el abasto manteniendo constante los insumos, mayor será la eficiencia productiva. En tales circunstancias los bienes serán producidos al menor costo posible, lo cual implica que la menor cantidad de bienes de una sociedad son utilizados en el proceso productivo.

Para determinar si las prácticas a que se refiere este artículo deben ser sancionadas en términos de esta Ley, la Comisión analizará las ganancias en eficiencia derivadas de la conducta que acrediten los agentes económicos y que incidan favorablemente en el proceso de competencia y libre concurrencia. Estas ganancias en eficiencia podrán incluir las siguientes: la introducción de productos nuevos; el aprovechamiento de saldos, productos defectuosos o perecederos; las reducciones de costos derivadas de la creación de nuevas técnicas y métodos de producción, de la integración de activos, de los incrementos en la escala de la producción y de la producción de bienes o servicios diferentes con los mismos factores de producción; la introducción de avances tecnológicos que produzcan bienes o servicios nuevos o mejorados; la combinación de activos productivos o inversiones y su recuperación que mejoren la calidad o amplíen los atributos de los bienes y servicios; las mejoras en calidad, inversiones y su recuperación, oportunidad y servicio que impacten favorablemente en la cadena de distribución; que no causen un aumento significativo en precios, o una reducción significativa en las opciones del consumidor, o una inhibición importante en el grado de innovación en el mercado relevante; así como las demás que **demuestren que las aportaciones netas al bienestar del consumidor derivadas de dichas prácticas superan sus efectos anticompetitivos.**

El párrafo merece un doble comentario: ni son todas las que están, ni están todas las que son. Pero deseo centrarme en lo que es más importante: su giro pro-consumidor. La última oración (resaltada) da a entender que las ganancias en eficiencia, para que pesen como parte del análisis competitivo, deben tener un efecto a favor del consumidor.

Ello invita una interrogante: ¿veda ello el que las eficiencias que sólo favorezcan al productor sean tomadas en cuenta como parte del análisis competitivo?

A la fecha de este comentario no existe una decisión que conclusivamente lo resuelva. Sin embargo, en algunas resoluciones se detecta una tendencia del razonamiento a tomar el rumbo proconsumidor.²⁶ Es ello lo que sitúa a esta materia en el *zugzwang*:

26 Una reciente e importante es relevante: Resolución final, Expediente DC-01-2007. En su página 66 dice "...la existencia de eficientes **privadas** no es condición suficiente para el funcionamiento eficiente de los mercados y que, en condiciones de falta de competencia, las eficiencias privadas no son transmitidas a la sociedad, particularmente a los consumidores...". Mucho puede decirse sobre este párrafo.

sería un error únicamente aceptar como ganancias en eficiencia aquellas que benefician al consumidor.

Sí, como resultado de una práctica o concentración, se propician ganancias que únicamente benefician al productor, las mismas pueden ser Pareto-eficientes, y por ende positivas, y deben de pesar favorablemente en el análisis competitivo. No hacerlo confundiría el (verdadero) bien jurídico tutelado de la materia, dándole un sabor proconsumidor que no tiene por que tener, repitiendo errores históricos que han quedado superados.²⁷

Para mostrar porqué, a continuación realizaré una explicación del tema desde la perspectiva de bienestar, para luego hacer ver porqué el giro sería contrario a la competencia económica.

V. BIENESTAR

El concepto de bienestar merece ser recordado. Con frecuencia se distingue entre dos bienestares: el del consumidor y el del productor.

El **‘beneficio’ o ‘excedente’ del consumidor**²⁸ es la diferencia entre el precio máximo que el consumidor estaría dispuesto a pagar por un producto,²⁹ y el precio que paga. En un mercado competitivo todas las ventas tienden a ser realizadas al mismo precio (de mercado)

No pretendo insinuar que sea incorrecto, ni mucho menos sacarlo de contexto. Mi intención es centrarme en una premisa que parece existir en su trasfondo: que las eficiencias *privadas* deben de convertirse en beneficio del consumidor para poder ser valoradas como una ganancia en eficiencia. (Debo admitir que la inferencia no es obligada.)

27 Aunque puede sobrar, una aclaración es importante. Considero que un resultado importante del Derecho de la Competencia Económica es reducir el poder (y su abuso^{3/4}que no son lo mismo) que en forma creciente tienden a tener grupos económicos en una economía de mercado. Ello es proconsumidor. Y ello no sólo es plausible, sino importante. Sin embargo, hacer que ello sea un elemento que sesgue el análisis de competencia en dicho sentido sería un error, como explicaré en las siguientes secciones de este estudio.

28 Michael Parkin y Gerardo Esquivel, *MICROECONOMÍA*, Versión para Latinoamérica, Addison Wesley, México, D.F., Quinta Edición, 2001, pgs. 261 *et seq.*

29 Llamado el “precio de reserva”.

no obstante que diferentes grupos de consumidores tienen diferentes precios de reserva.³⁰ La diferencia entre el precio de reserva y el precio pagado es el ‘beneficio del consumidor’.³¹ Es la diferencia entre el precio pagado y lo máximo que el consumidor hubiera estado dispuesto a pagar, de ser necesario, para consumir las unidades adquiridas.

El **‘beneficio’ o ‘excedente’ del productor** es la diferencia entre el ingreso total al precio competitivo y la suma de los costos del productor.³² O, dicho de una manera más simple, es la diferencia entre el precio más bajo al que estaría dispuesto a vender, y el precio al que vende. Es la cantidad más grande que puede ser restada del ingreso de los proveedores y aún así el proveedor estaría dispuesto a seguir manufacturando y vendiendo el producto.

Entendidos los intereses en juego, una pregunta obligada es cuál debe de servir de guía en el análisis competitivo. La respuesta correcta: ¡cualquiera! La respuesta que empieza a insinuarse: el beneficio del consumidor.

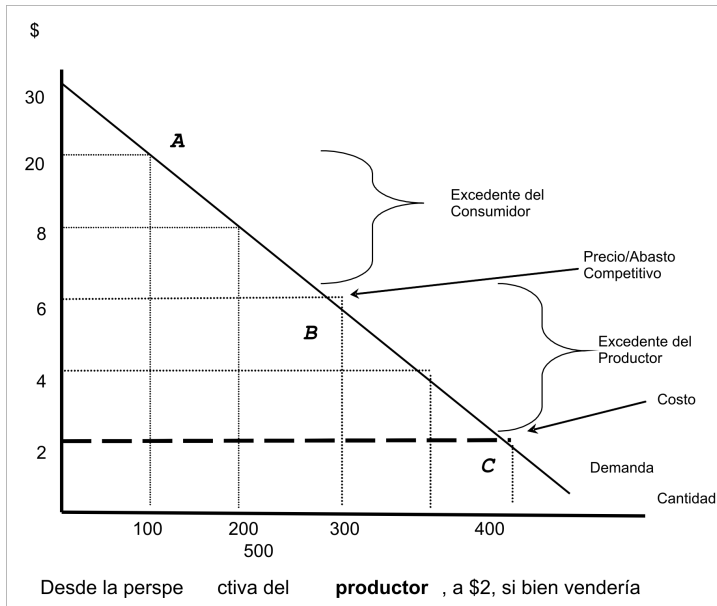
Explicaré porqué ello es incorrecto.

La Gráfica 1 ejemplifica un mercado hipotético en el cual el costo del producto *P* es \$2 por unidad, el precio máximo que el consumidor pagaría sería \$20 y el equilibrio competitivo es \$6, con 300 unidades.

30 Por ejemplo, un grupo social de clase alta pagaría más por un bien suntuario que un grupo social de clase media.

31 Herbert Hovenkamp, *FEDERAL ANTITRUST POLICY. THE LAW OF COMPETITION AND ITS PRACTICE*, West Publishing Co., St. Paul Minnesota, 1994, pg. 5. Carlton and Perloff, pg. 104.

32 Hovenkamp, *FEDERAL ANTITRUST POLICY*, pg. 5. Carlton and Perloff, pg. 105.



Desde la perspectiva del **productor**, a \$2, si bien vendería 500 unidades, lo cual arrojaría ingresos por \$1000, su 'beneficio' sería cero. En el extremo contrario, a \$20, su beneficio sería \$1,800 (precio \$20 multiplicado por 100 unidades menos costo (\$200)). Y finalmente, en el punto de equilibrio competitivo, a \$6, vendería 300 unidades, con ingresos de \$1,800 y un beneficio de \$1,200 (diferencia entre ingresos menos costo (\$600)).

Desde la perspectiva del **consumidor**, a precio \$20 sólo 100 personas adquirirán el producto, y lo harán al precio máximo que pudieron haber comprado. Por ende, su 'beneficio' es cero. Además, la línea entre A y C se tornará en consumidores insatisfechos (por no poder consumir a dicho precio). A precio \$2, 500 consumidores adquieren el producto, dando lugar a un excedente de consumidor de \$9,000 (el máximo que hubieran pagado (\$20) por el número de consumidores que lo adquieren (500) menos el precio agregado pagado (\$1,000 (\$2 multiplicado por 500))).

Finalmente, al precio que resulta en un mercado competitivo, \$6,300 consumidores se hacen del producto. Como resultado, el bienestar del consumidor es \$5,400: el resultado de restarle costo (\$600) al precio máximo el precio pagado, multiplicado por el número de personas que compran el producto (300). Pero además, 200 consumidores más adquirirán el producto que, en comparación con el escenario de precio \$20, no hubieran adquirido el producto (aquellos situados entre *A* y *B*).

Entendidas ambas especies de beneficios se pone en manifiesto el ‘bienestar total’:³³ la suma del bienestar del consumidor y del bienestar del productor. Cualquier circunstancia que incremente el bienestar *total* es (asignativamente) eficiente, y por ende Pareto-eficiente.

Entendido lo anterior pasemos a comentar su relevancia con el análisis de eficiencias.

VI. BENEFICIO DE PRODUCTOR COMO UNA GANANCIA EN EFICIENCIA

Entendidos los beneficios tanto del consumidor como del productor, deseo postular que *cualquier* situación que fomente *cualquiera* de los mismos es suficiente para ser utilizado como una ‘ganancia en eficiencia’ dentro del contexto del análisis competitivo. El derecho de la competencia económica debe de tratar en forma igual tanto al bienestar del productor como al bienestar del consumidor. El motivo: *cualquier* fomento de *cualquier* bienestar (sea del consumidor o productor) incrementa el bienestar total, lo cual lo hace Pareto-eficiente. Es decir, mejora la situación de alguien (aunque sea el productor) sin necesariamente lastimar a otro.³⁴ Y ello conviene en

33 Aludido como *total surplus* en la literatura económica.

34 En caso de que el beneficio del productor se traduzca en una reducción del beneficio del consumidor, ello debe analizarse como parte del análisis competitivo. Es decir, como parte del ejercicio de balanceo: ¿qué pesa más?

forma agregada a toda la economía: los recursos agregados están siendo más eficientemente utilizados—aunque ello beneficie sólo a un grupo social (los productores). Por ende, debe ser aceptado inclusive en el extremo que sólo beneficie al productor.

Dicho de otra manera, enfoquémonos en el ‘beneficio total’, que es la suma de beneficio del consumidor y el beneficio del productor (ganancias). En la medida en que el beneficio *total* aumente, aunque sólo sea del lado del beneficio del productor, ello es Pareto-eficiente, por lo que debe aceptarse como ganancia en eficiencia.

Tomar una postura contraria sería malentender los objetivos de la competencia económica. Si bien ello no será agotado en este contexto,³⁵ en resumen puede decirse que el único bien jurídico tutelado por la competencia es la ‘eficiencia’ entendida como la ‘Pareto-eficiencia’.

Considerar que para que una ganancia en eficiencia pueda ser considerada en el análisis competitivo tenga que impactar benéficamente al consumidor sería contrario a dicho fin.

VII. COMENTARIO FINAL

El tablero de ajedrez de la actual competencia económica en México muestra un *zugzwang*. Pero no es irremediable. Un *gambito* puede resolver el problema: concebir *cualquier* mejora en *cualquier* beneficio (tanto productor como consumidor) como una ‘ganancia en eficiencia’.

Como todo gambito se requiere de un sacrificio: en este caso es aceptable. Interpretar el texto del párrafo final del artículo 10 de la Ley Federal de Competencia Económica en forma enunciativa, no limitativa, permitiendo concebir como incluido en el mismo el bienestar del productor.

Esperemos que el estrategia de competencia económica así lo vea.

35 Un estudio reciente así lo hace: capítulo NUEVA POLÍTICA DE COMPETENCIA: ALUMBRAMIENTO, PUBERTAD Y MADUREZ DE UNA IDEA, de la obra de José Roldan Xopa y Carlos Mena Labarthe, COMPETENCIA ECONÓMICA: ESTUDIOS DE DERECHO, ECONOMÍA Y POLÍTICA, Ed. Porrúa, ITAM, México, D.F., 2007, pg. 1.

