

DETERMINACIÓN DE PRECIOS EN COMPETENCIA IMPERFECTA

ROBERTO GUTIÉRREZ R.*

I

Aunque parezca irónico, después de más de medio siglo de haberse iniciado la reacción contra la economía marginalista, todavía no queda claro cuál es el ámbito preciso de análisis de la competencia imperfecta. Para algunos autores abarca a todas las estructuras de mercado, con excepción de la competencia perfecta, esto es el oligopolio, el monopolio y la competencia monopolística.¹ Para otros, en el extremo opuesto, se refiere tan sólo a la competencia monopolística. Como dijera uno de los apologistas de esta concepción:

Ha llegado ya el momento en que debemos permitirnos a nosotros mismos usar de manera intercambiable los términos competencia monopolística y competencia imperfecta, emancipándolos así de sus asociaciones originales con las diferentes concepciones de Chamberlin y la señora Robinson.²

Finalmente, para un tercer grupo de autores se refiere a todas aque-

* Profesor de economía en el departamento correspondiente de la Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco, a cuyo ingreso contribuyó, como requisito de concurso de oposición, la presentación de este trabajo.

¹ Pearce, David W., *The Dictionary of Modern Economics*, Macmillan, Londres, 1983, p. 196.

² Samuelson, Paul A., "The Monopolistic competition revolution", en Edwin Mansfield (Ed.), *Microeconomics. Selected Readings*, Morton & Co. Nueva York y Londres, 1971, p. 344.

llas estructuras de mercado que quedan fuera de la competencia perfecta y el monopolio.³

El presente trabajo toma esta tercera definición, como la más acertada ya que con ella coinciden muchos teóricos e historiadores económicos, además durante los últimos años ha tendido a ganar mayor aceptación, como lo demuestra la estructura de los libros de texto sobre microeconomía escritos a partir de la década de los sesenta.

Aunque el título del ensayo sugiera un análisis técnico, es conveniente aclarar que éste no será su único objetivo (ni el principal) ya que, por una parte, el trabajo terminaría siendo repetitivo y tedioso (todos los libros de microeconomía que se utilizan como texto en las universidades abundan sobre el particular) y, por otra, posiblemente no aportaría nada al estudio del tema. Propongo, por tanto, dar énfasis a aquellos elementos que teórica e históricamente hicieron necesaria la aparición del oligopolio y de la competencia monopolística, así como los que en años recientes han conducido a muchos estudiosos del tema a proponer que se prescindiera de esta última estructura de mercado, debido a que las tres restantes son "suficientes" para explicar cualquier caso aislado de determinación de precios.

II

Hasta poco antes de la Gran Depresión (1929-1933), los estudiosos de teoría microeconómica visualizaban a la parte productiva de la economía como un conjunto heterogéneo de empresas, la mayoría de ellas apegadas al esquema teórico de la competencia perfecta, y el resto, muy reducido, al monopolio. Se pensaba que mediante éstos dos esquemas se resolvía satisfactoriamente el problema de la determinación de precios en los diferentes mercados, cuestión fundamental del pensamiento económico de aquellos años, dado el giro impuesto por la escuela neoclásica a la teoría del valor, que de objetivos sociales, distributivos y macroeconómicos (escuela clásica), había pasado a la obtención de precios y cantidades de equilibrio, suponiendo una determinada distribución del ingreso entre los agentes económicos que a título individual pasaban a ocupar la posición central del análisis.

El paradigma de la competencia perfecta se había convertido en sí

³ Pearce, D. W., *op. cit.* y Stigler, George J., "Monopolistic competition in retrospect", en *Five Lectures on Economic Problems*, LSE, Londres, 1950, p. 12.

mismo en una condición *sine qua non* para el funcionamiento del edificio teórico neoclásico, sustentado a nivel de mercados aislados en el equilibrio parcial de Marshall, y a nivel de todos los mercados interactuando conjuntamente en el equilibrio general de Walras.⁴ Esto quiere decir que para todos los fines prácticos era necesario suponer que el aparato productivo, además de operar competitivamente, funcionaba bajo condiciones de pleno empleo de los factores correspondientes (debido a la Ley de Say) y rendimientos constantes a escala (decrecientes en última instancia, si se atiende al principio ricardiano del efecto de usar en el proceso productivo un factor fijo frente a otros variables). Violar estos supuestos impedía no sólo la comprobación de la existencia de una solución de equilibrio general, sino también la de asignación eficiente de los recursos. (Aun así, Walras nunca logró comprobar la existencia de tal equilibrio, y sería hasta 80 años después de publicado su libro cuando, bajo condiciones muy restrictivas, Arrow y Debreu lo consiguieran).⁵ Por tanto, la teoría se había convertido en un ejercicio radicalmente apartado de la realidad; servía para afinar la capacidad analítica e instrumental de quienes la aplicaban, pero no explicaba el mundo real.

El mérito de haber puesto por primera vez de manifiesto los problemas anteriores corresponde a Piero Sraffa,⁶ quien con su artículo pionero de 1926 no sólo demostró la existencia de rendimientos crecientes a escala (o costos decrecientes) a medida que se incrementa la producción de una empresa en un mercado competitivo (Allyn Young⁷ se encargaría de reforzar y ampliar este descubrimiento dos años más tarde), sino que también abrió el camino para que se retomaran, algunos años después, diversos aspectos olvidados de la economía ricardiana. El número de economistas abocados a la revisión de

⁴ El equilibrio parcial de Marshall se refiere a la interacción de las curvas de oferta y demanda en mercados aislados e independientes, ya sea de productos o de factores. El equilibrio general, por el contrario, reconoce la interdependencia de dichos mercados y se aboca a la búsqueda de su equilibrio simultáneo, es decir a la determinación del punto en el que además de que todos los mercados exhiban precios positivos (que son los económicamente relevantes), cada consumidor maximiza su satisfacción y cada productor maximiza sus utilidades. Véanse al respecto, Alfred Marshall, *Principles of Economics*, Macmillan, Londres, 1920, y León Walras, *Elements d'Economie politique pure*, Lausana, Suiza, 1874.

⁵ Arrow Kenneth J., y Debreu G., "Existence of an equilibrium for a competitive economy", en *Econometría*, Vol. 22, 1954.

⁶ Sraffa Piero, "The laws of return under competitive conditions", en *Economic Journal*, Vol. 36, 1926. Traducido al español en *El Trimestre Económico*, Vol. IX, No. 34.

⁷ Young Allyn, "Increasing returns and economic progress", en *Economic Journal*, diciembre de 1928.

las teorías de precios, producción y, particularmente, costos creció rápidamente. Entre los más persistentes y agudos se cuenta Nicholas Kaldor, quien en 1935 hizo observaciones severas a las limitaciones de dichas teorías, enmarcándolas en los problemas empíricos de la capacidad no utilizada, la teoría de la competencia perfecta y el modelo de equilibrio general.⁸ Como él mismo se encargaría de recordarlo en un trabajo posterior:

La competencia perfecta, en el sentido de libre entrada a cualquier industria o sector de la economía, será realmente competencia en el sentido postulado por la teoría del equilibrio general si la ley de los costos constantes se aplica plenamente. . . Si esto no es posible, la libre entrada conducirá necesariamente al freno eventual de la proliferación de empresas como consecuencia del aumento en los costos por unidad producida, el cual responderá a la reducción del producto medio por empresa en virtud de la competencia. Bajo estas circunstancias, toda empresa típica operará a una escala muy pequeña, cercana a la mínima necesaria para cubrir sus costos, y no al nivel óptimo que postula la teoría del equilibrio general.⁹

Asimismo, en su búsqueda de una teoría realista de precios Sraffa había dejado claramente asentado que:

Es necesario abandonar el camino de la libre competencia y volvernos en dirección opuesta, es decir hacia el monopolio. Aquí encontramos una teoría bien definida, en la que las variaciones de costo derivadas de cambios en las dimensiones de la empresa individual juegan un papel importante.¹⁰

El escepticismo de Sraffa con relación a la comprobación empírica del supuesto neoclásico de inexistencia de rendimientos crecientes a escala, (costos decrecientes) a medida que aumenta la producción de la planta se hace evidente en el párrafo anterior. Asimismo resalta la limitación teórica de la época con relación a la determinación de pre-

⁸ Kaldor Nicholas, "Market imperfections and excess capacity", en *Economica*, febrero de 1935.

⁹ Kaldor Nicholas, "Recollections of an economist", en *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, marzo de 1986, p. 8.

¹⁰ Sraffa Piero, *op. cit.*, *El Trimestre Económico*, p. 262.

cios, ya que se llamaba monopolio a aquellos casos “fortuitos” que definitivamente no encajaban dentro de la competencia perfecta. Esta limitación del pensamiento neoclásico se evidencía claramente en el siguiente párrafo tomado de los *Principios* de Alfred Marshall:

Es verdad que cuando casi todo un ramo productivo está en manos de pocas empresas gigantescas, ninguna de ellas puede considerarse propiamente como tal. Si estas empresas se han fundido en un *trust* o están en estrecho contacto entre sí, la expresión ‘gastos normales de producción’ ya no tiene significado preciso... Una combinación o un *trust* se considera, *prima facie*, como un monopolio y su modo de proceder se analiza en las líneas indicadas del capítulo xiv del libro v (La teoría de los monopolios); aunque los últimos años del siglo xix, y los primeros del actual, hayan demostrado que incluso en estos casos la competencia tenga una fuerza mucho mayor y el uso del término ‘normal’ sea menos apropiado de lo que parecía *a priori*.¹¹

La aparición en 1933 de dos obras fundamentales, escritas de manera independiente por Joan Robinson¹² y Edward Chamberlin,¹³ permitiría, en primer lugar, concluir con la así llamada “controversia sobre los costos”, iniciada una década antes y de la que el trabajo más representativo es el de Piero Sraffa citado previamente. En segundo lugar, llenaría una de las “cajas vacías” de la teoría económica. Y, en tercer lugar, daría lugar a lo que algunos autores llaman todavía la “revolución de la competencia monopolística”.¹⁴

El optimismo no era para menos, ya que la competencia perfecta y el monopolio sólo permitían la determinación de precios en industrias que o bien reunían cinco condiciones extremas de competitividad (número infinito de productores y consumidores, incapacidad de los agentes para influir individualmente en el precio, homogeneidad del bien producido, libre movilidad de recursos, y conocimiento perfecto por parte de consumidores, productores y dueños de los recursos), o bien se ajustaban al requisito de ser productoras únicas y absolutas de un bien determinado.

¹¹ Marshall Alfred, *Principles of Economics*, Macmillan, Londres, 1926.

¹² Robinson Joan, *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan, Londres, 1933.

¹³ Chamberlin, Edward H., *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1933.

¹⁴ Véase por ejemplo, Samuelson Paul, *op. cit.*

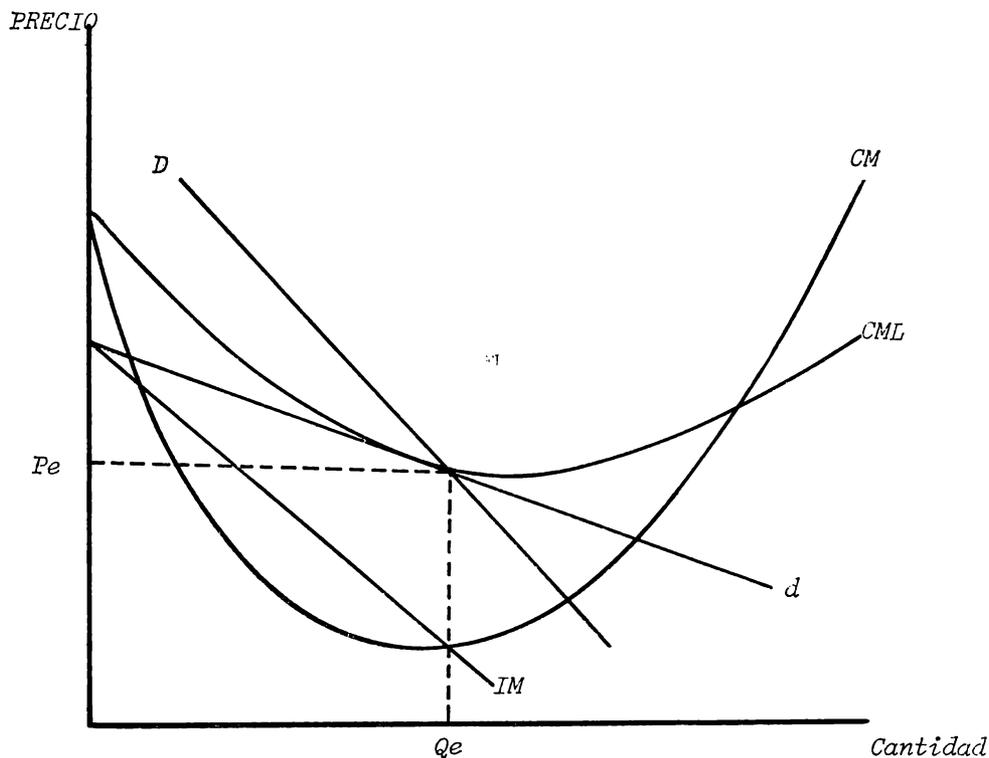
La teoría de la competencia monopolística empieza por demostrar que el monopolio es más común de lo que los teóricos de la época creían y que es muy grande el número de empresas que son monopolios virtuales, no obstante que existan otros productores que elaboran bienes similares. Dicho grado de monopolio surge de las costumbres, gustos, preferencias y localización de los consumidores, que les hacen consumir una canasta determinada de bienes no obstante que éstos tengan sustitutos cercanos, o incluso perfectos. Funcionalmente, los productores de dichos bienes son monopolistas para este grupo de consumidores. En dichos casos, que de acuerdo con los protagonistas de la "revolución de la competencia monopolística" son los más y no los menos, el poder explicativo de la competencia perfecta en la determinación de los precios se reduce a cero.

El problema se complica cuando se pretende encontrar una definición rigurosa de industria. Dadas las diferencias entre un producto y otro, así sean del mismo grupo, resulta evidente que su clasificación en torno a industrias es en la mayoría de los casos arbitraria. Ello impide aplicar correctamente el principio de la competencia, que como una de sus condiciones tiene la de homogeneidad del producto.

Por tanto, la competencia monopolística identifica dos curvas de demanda dentro de cada industria, la demanda percibida d , que es la de la empresa sujeta a análisis (el término percibida evoca la forma en que el empresario percibe su competitividad en el mercado) y la demanda proporcional D , que representa el total de la demanda que cubre una empresa típica cuando todas las empresas venden al mismo precio el producto en cuestión.

Tanto en el corto como en el largo plazo, la cantidad óptima de producción se determina en el punto en que se cruza la curva de costo marginal CM con la de ingreso marginal IM que corresponde a la función de demanda percibida. En dicho nivel de producción el precio de venta p es el mismo para todas las empresas, ya que las curvas de demanda proporcional y percibida también se cruzan. La única diferencia entre ambos plazos es que las ganancias extraordinarias que existan en el corto plazo, debido a que el costo medio por unidad de producto es inferior al precio de venta, e eliminan en el largo plazo, cuando la entrada de nuevos oferentes hace que la curva de costo medio CML sea tangente en su parte inferior a la línea de precios (y, por tanto, al punto en que se cruzan las curvas de demanda proporcional y demanda percibida, como lo muestra la gráfica 1).

GRÁFICA 1. *Determinación de precio y cantidad de equilibrio de largo plazo en competencia monopolística*



Entre los múltiples avances de la teoría de la competencia monopolística, con relación a la competencia perfecta, destacan: *a)* la aceptación de la heterogeneidad de productos, así sean del mismo grupo; *b)* el reconocimiento de que las empresas trabajan sin usar plenamente su capacidad instalada; *c)* la observación de que aun en el caso de bienes con muchos sustitutos cercanos, las empresas gozan de cierto poder monopólico debido a factores culturales, regionales y de otro tipo; y *d)* la correcta evaluación del papel de la publicidad y de la diferenciación del producto en las ventas.

Los descubrimientos de la Sra. Robinson y Edward Chamberlin permitieron encontrar una explicación al patrón de formación de precios de una gama muy amplia de empresas que por sus características no podían ser consideradas ni como competitivas ni como monopolios. Debe aclararse, sin embargo, que su objetivo era explicar dicho patrón para todas y no para una parte de estas empresas. El tiempo habría de reservar el uso de su teoría para aquellos que si bien operan bajo condiciones de competencia imperfecta, lo hacen con bienes que enfrentan fuerte competencia debido a la existencia de un gran número de productores que concurren al mercado con productos ligeramente diferenciados. Quedaba pendiente, por tanto, el desarrollo de la parte complementaria de la competencia imperfecta, el oligopolio.

III

A diferencia de la competencia monopolística, que apareció violentamente a principios de los años treinta (aunque como ya se dijo, alimentada parcialmente por trabajos publicados a partir de 1922), desde el punto de vista teórico ningún economista sensato se atrevería a afirmar que el oligopolio ya ha logrado consolidarse. Sus orígenes son casi tan remotos como los de la competencia perfecta (cuyo paternidad podría atribuirse a Adam Smith),¹⁵ ya que el primer modelo sobre duopolio —forma más simple del oligopolio— se publicó en 1838.¹⁶ Sin embargo, y aunque parezca paradójico, el hecho de ser algo tan comprobable empíricamente no facilita de ninguna manera su generalización teórica. Puesto en palabras de Donald Watson:

Muchos mercados en la economía norteamericana son oligopolios. Los precios y los volúmenes de producción de múltiples productos importantes como aluminio, automóviles, equipo eléctrico pesado, llantas y acero, los determinan las pocas compañías que conforman las industrias que los producen. Desafortunadamente, no existe una teoría de precios y producción bajo condiciones de oligopolio. Tal teoría consistiría de unas cuantas generalizaciones suficientemente aceptadas y susceptibles de aplicar, tanto a pro-

¹⁵ Smith Adam, *The Wealth of Nations*, Glasgow, 1776.

¹⁶ Cournot Augustin, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, París, 1838.

blemas de política económica como de economía del bienestar. En lugar de esto, existe una mezcla desordenada de teorías sobre oligopolio.¹⁷

Si se hacen a un lado los modelos irreales, o casi irreales, sobre duopolio (Cournot, Bertrand y Stackelberg), sobre oligopolio en grupos limitados (Chamberlin), y sobre oligopolio con curva quebrada de demanda (Sweezy), cuyas características los ubican dentro del poco probable ámbito del oligopolio no colusivo,¹⁸ es posible encontrar aportaciones interesantes y en algunos casos empíricamente comprobables, las cuales se ubican por supuesto en el oligopolio colusivo.

En primer lugar debe destacarse el modelo de costo total, desarrollado en 1939 por Hall y Hitch.¹⁹ Dicho modelo se basa en un estudio encabezado por los autores, en Oxford, Inglaterra, cubriendo 38 empresas de las que 33 eran manufactureras, tres de comercio al menudeo y 2 constructoras. Los resultados mostraron que el objetivo de los empresarios no es maximizar sus ganancias de corto plazo, como lo asegura la regla marginalista de costo marginal = ingreso marginal, sino de largo plazo. Asimismo, la determinación de precios y cantidades producidas no depende de la igualdad anterior, sino que las empresas establecen aquel precio que les permita, primero que nada, cubrir el costo variable medio, después el costo fijo medio y, finalmente, que les asegure una ganancia "normal" (10% generalmente), adicionalmente, los autores observaron que las empresas actúan en respuesta a lo que hacen sus principales competidores y no atomísticamente, como planteaban el oligopolio no colusivo y la teoría de la competencia monopolística. Finalmente, observaron que el oligopolio es una estructura de mercado mucho más extendida de lo que se había pensado en aquel momento y que, incidentalmente, es la más representativa de la muestra de 38 empresas estudiadas.

Los descubrimientos de Hall y Hitch, no obstante su relevancia, no son suficientes para desarrollar una teoría de la determinación de precios en mercados oligopólicos. Los elementos centrales que utilizan en

¹⁷ Watson Donald S., *Price Theory and its Uses*, tercera edición, Houghton Mifflin Co., Nueva York, 1972, p. 413.

¹⁸ Véase Koutsoyiannis A., *Modern Microeconomics*, Macmillan, Londres, 1975, capítulo 9.

¹⁹ Hall, R. L., y Hitch, C. I., "Price Theory and business behavior", en *Oxford Economic Papers*, Oxford, 1939.

su modelo de la conducta oligopolística (ganancias de largo plazo, interdependencia, papel de los costos medios en la fijación de precios, etcétera), no se combinan de una manera tal que permitan la conformación de dicha teoría. Sin embargo, sus conclusiones no sólo constituyen un serio ataque a los principios marginalistas de la competencia perfecta, sino que conducen a la reflexión sobre las insuficiencias de la competencia monopolística como modelo explicativo del comportamiento de los mercados de competencia imperfecta.

En segundo lugar, debe reportarse el ataque de Gordon a la teoría marginalista.²⁰ Su principal contribución es la explicitación del papel de las expectativas en la toma de las decisiones de los empresarios. Con base en la necesidad de disminuir el efecto de tales expectativas, el autor asegura que los hombres de negocios se plantean objetivos adicionales a la maximización de utilidades. Colateralmente se evidencia la importancia del uso del costo medio en la determinación del precio, particularmente en las empresas multiproducto, en las que el uso de la regla marginalista es virtualmente inaplicable, dada la imposibilidad de obtener tantos valores de costo e ingreso marginal. El trabajo de Gordon ratificó el hecho de que el mundo industrial es excesivamente complejo y está lleno de variables y políticas económicas (precio, diferenciación de productos, publicidad, diversificación, etcétera). Con éstas, el empresario puede influir en la demanda y en los costos de su producto. Como Hall y Hitch, Gordon observa que la maximización de utilidades de corto plazo no es necesariamente el único objetivo (ni tampoco el principal) de los empresarios. Estos en realidad reportan una variedad muy amplia de propósitos, entre los que destacan aumentos de ventas, retención de la fuerza de trabajo, adquisición de una posición estable dentro del mercado, ascenso en la jerarquía empresarial, etcétera.

Tal vez la crítica más fuerte del autor a la teoría marginalista sea que no obstante que para la determinación del precio y la cantidad de equilibrio se requieren curvas de costo y demanda objetivamente definidas, éstas son subjetivamente creadas (o imaginadas) por el empresario, debido al enorme peso de las expectativas en la toma de decisiones. Al tomar dichas curvas como dadas, el empresario realmente ignora el problema de la incertidumbre en lugar de encararlo, además

²⁰ Gordon, R. A., "Short-period price determination in theory and practice", en *American Economic Review*, 1948.

de que obtiene precios y cantidades de equilibrio que no responden al planteamiento teórico del problema. De ahí que se sugiera la fórmula de costo medio, cuya flexibilidad y facilidad de aplicación, inclusive entre empresas multiproducto, la hacen deseable.

Por supuesto, existen otros estudios que critican el planteamiento marginalista de maximización de utilidades como objetivo de la empresa. Su propósito en algunos casos es ampliar las observaciones de los trabajos anteriores en este sentido. Así, se precisan las razones de por qué los empresarios buscan maximizar ventas (vender da más poder), mejorar su posición jerárquica en la compañía (que significa mayor poder y mayores ingresos), lograr una posición estable en el mercado, etcétera. La mayoría de estos objetivos fueron resumidos brillantemente por Fritz Machlup en un artículo integrador.²¹ También debe tomarse en cuenta la propuesta de Baumol de la maximización de ingresos por venta.²² Estos intentos por replantear la teoría tradicional evidencian que al enfrentarse al mundo real se rompe con el supuesto marginalista de que los empresarios son al mismo tiempo los propietarios de las empresas. De ahí que caiga por tierra la creencia de que el objetivo principal de la empresa es la maximización de sus utilidades.

Las observaciones anteriores constituyen, evidentemente, avances en el replanteamiento de la teoría de la empresa, pero no representan logros sustanciales en la definición del cuerpo teórico del oligopolio. La dispersión de ideas sobre éste complica su conformación en lugar de facilitarla. Empero, existen una serie de elementos que deben atribuirse a los estudiosos del oligopolio y que diferencian claramente a esta estructura de mercado de las tres restantes. En esta serie destacan: concentración industrial, economías de escala, subutilización de la planta productiva, innovación tecnológica y barreras a la entrada.

La concentración industrial es una de las formas más características que adopta el oligopolio. De acuerdo con Schumpeter, que es posiblemente el primer economista en apreciar la tendencia del sistema capitalista a dicho fenómeno, la competencia perfecta tiende a convertirse en una estructura de mercado de importancia secundaria. En sus propias palabras:

²¹ Machlup Fritz, "Theories of the firm marginalist, managerialist, behavioural", en *American Economic Review*, marzo de 1967.

²² Baumol William J., *Business Behaviour, Value and Growth*, Macmillan, Nueva York, 1959.

No es suficiente argumentar que debido a que la competencia perfecta es imposible bajo las condiciones industriales de la actualidad —o porque siempre ha sido imposible— las grandes empresas o las grandes corporaciones deben aceptarse como un mal necesario, inseparable del progreso económico... Lo que debemos entender es que éstas se han convertido en el motor más poderoso del progreso y, en particular, de la expansión de largo plazo del producto total... En este sentido, la competencia perfecta no sólo es imposible, sino también inferior, y no existe razón para que se le considere como un modelo de eficiencia ideal.²³

La tendencia a la concentración industrial en manos de grandes empresas y corporaciones era, para Schumpeter, consecuencia lógica de la mayor capacidad de éstas para realizar fuertes inversiones en investigación científica y tecnológica, a la cual veía como el combustible que mueve el motor del desarrollo económico

Empero, la primera cuantificación de la concentración industrial se debe a Bain.²⁴ De la fecha de publicación de su trabajo (1951) a la actualidad han proliferado los estudios sobre éste tema, ganando importancia a principios de los setenta el de Utton.²⁵ Esta concentración ha reforzado, por supuesto, al oligopolio como estructura de mercado, induciéndolo a ser responsable de por lo menos el 70% del producto manufacturero de las economías industrializadas occidentales.²⁶

Las economías de escala, cuyo desarrollo teórico fue resultado de la observación empírica de que no es posible suponer que la economía opera con rendimientos constantes a escala, o como lo dice Ricardo, opera con rendimientos decrecientes a un factor de producción fijo, es otro avance de los economistas que pensaban en términos de competencia imperfecta, particularmente oligopólica. Los primeros en este renglón, como ya fue mencionado antes, son Piero Sraffa y Allyn Young.

Las economías de escala, que se presentan en el largo plazo, cuando

²³ Schumpeter Joseph A., *Capitalism, Socialism and Democracy*, George Allen and Unwin, Londres, 1943, p. 106.

²⁴ Bain J. S., "Relation of profit rate to industrial concentration: American manufacturing 1936-1940", en *Quarterly Journal of Economics*, Vol., 65, 1951. Véase también del mismo autor *International Differences in Industrial Structure*, Yale University Press, 1966.

²⁵ Utton M. A., *Industrial Concentration*, Penguin, Londres, 1970.

²⁶ *Idem*, *op. cit.*, p. 79. Véase también Kaysen C., y Turner D. F., *Anti Trust Policy*, Harvard University Press, Cambridge, 1959.

todos los factores de la producción son variables, se refieren particularmente a las reducciones potenciales en el costo medio unitario debido a aumentos en la capacidad de producción por unidad de tiempo (economías internas a la empresa). También existen aquellas provocadas por más altos niveles de producción agregada debido a la incorporación de nuevas empresas dentro o fuera de la industria (economías externas a la empresa). Un último tipo de economías de escala es el de las que resultan del mayor movimiento del capital circulante (economías pecuniarias).

El método para medir el primer tipo de economías mencionadas fue la "regla del 0.6", derivada por los ingenieros como un sistema rudimentario para cuantificar el incremento en el costo del capital a medida que se expande la capacidad instalada de producción. Esta regla dice, en términos simples, que el incremento en la capacidad instalada necesario para aumentar en 100% el valor de la producción tiene un costo de aproximadamente 60% del valor de dicha producción.²⁷ Este descubrimiento, no obstante lo rudimentario del método empleado para llegar a él, ya que es más que nada producto de la observación empírica y de la aplicación de una fórmula simple, contribuyó a echar por tierra el supuesto central de la economía marginalista de rendimientos constantes a escala y reforzó el carácter del oligopolio como estructura de mercado independiente.

La subutilización de la planta productiva fue estudiada de manera profunda por Kaldor, quien observó que es virtualmente imposible encontrar empresas que operen a capacidad plena de su planta instalada.²⁸ Lo mismo hizo tres años más tarde Keynes para el caso de la mano de obra, deduciendo que, a diferencia de lo que suponían los economistas neoclásicos respecto a que la economía se mueve permanentemente en condiciones de equilibrio con pleno empleo, su estado natural es más bien el equilibrio con desempleo. Entonces, ni la oferta crea su propia demanda (ley de Say), ni depende de reducciones en el salario real o nominal el pleno empleo de la fuerza de trabajo.²⁹ Hoy día es lugar común en las empresas oligopólicas (y otras estructuras de mercado) aceptar que operan bajo condiciones de subutiliza-

²⁷ Véase Moore Frederick T., "Economics of scale: some statistical evidence", en *Quarterly Journal of Economics*, mayo de 1959.

²⁸ Kaldor Nicholas, "Market imperfections...", *op. cit.*

²⁹ Keynes John M., *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Harcourt, Brace and Co., Nueva York y Londres, 1936 (particularmente capítulo II).

ción de su planta productiva. De este punto parten al menos algunos de los trabajos más serios sobre el tema.³⁰

La innovación tecnológica, como ya se asentó anteriormente, constituye una fuerza fundamental del desarrollo y expansión de las empresas y de las grandes corporaciones. En nuestros días está claramente demostrado que la mayor competitividad, tanto a nivel nacional como internacional, recae en aquellas empresas que destinan una mayor parte de sus ingresos a la investigación y desarrollo científico y tecnológico.³¹ El modelo walrasiano de equilibrio general contemplaba a la tecnología de la misma manera estática como lo había hecho David Ricardo casi sesenta años antes. Dejar de ver a ésta como algo exógeno al sistema (como una caja negra), y endogeneizarla a los modelos de crecimiento industrial, desarrollo económico y comercio internacional es nuevamente un triunfo de quienes se negaron a visualizar a la economía a través del prisma de la competencia perfecta.

Finalmente, el estudio de las barreras a la entrada es también resultado colateral del estudio del oligopolio. En el análisis ricardiano del sistema de competencia se supuso que la libre entrada y salida de empresas en un mercado perfectamente competitivo constituía un importante mecanismo equilibrador, ya que se erradicaba la posibilidad de que las empresas lograran utilidades supranormales. En la economía moderna tales ajustes son más la excepción que la regla, de tal manera la atención debe pasar de la libre entrada y salida a las barreras a la entrada.

El interés por las condiciones de entrada se retomó hasta mediados de la década de los cincuenta, cuando Bain y Labini publicaron sus trabajos sobre el tema, ofreciendo puntos de vista al respecto muy diferentes.³² Además de su contribución a la teoría de determinación de precios en condiciones de oligopolio, deben citarse otros dos aspectos en que los análisis de estos autores permitieron aumentar el entendi-

³⁰ Véase, por ejemplo, Steindl Josef, *Madurez y Estancamiento en el Capitalismo Norteamericano*, Siglo XXI editores, México, 1979.

³¹ Esto, que fue planteado por diversos autores desde los años veinte y treinta, particularmente por Schumpeter, ha sido ampliamente verificado durante los últimos 20 años. Véase por ejemplo Hill T., y Utterbank J. M., (eds.), *Technological Innovation for a Dynamic Economy*, Pergamon Press, Nueva York, 1979; y Rothwell R., y Zegveld W., *Innovation and the Small and Medium Sized Firm*, Francis Pinter, Londres, 1982.

³² Bain J. S., *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, Cambridge, 1956; y Sylos Labini Paolo, *Oligopoly and Technical Progress*, Harvard University Press, Cambridge, 1969 (publicado originalmente en italiano en 1957).

miento del papel de las barreras a la entrada. El primero es que estas barreras transforman sustancialmente a industrias que antes de estar expuestas a ellas pudieron haber sido competitivas. El segundo es que hay diferentes implicaciones normativas entre barreras naturales y barreras creadas intencionalmente.⁸³ De ahí que tenga un impacto social muy diferente un oligopolio natural, por ejemplo, en manos de empresas públicas, que un oligopolio que, después de hacer una guerra de precios, se queda con el mercado y obtiene ganancias extraordinarias (este fue el caso de la industria petrolera en varios países del mundo durante algunos periodos del presente siglo).

Debido a la dispersión de ideas y de interpretaciones individuales respecto al oligopolio, no es factible hablar de un modelo general de determinación de precios en esta estructura de mercado. Sin embargo, es posible dar algunos elementos con relación al punto de equilibrio que permiten determinar, a nivel de la industria, la cantidad producida y el precio de venta. En primer lugar, la o las funciones de demanda son de pendiente negativa, al igual que la curva de ingreso marginal (que será una para todas las funciones). Siguiendo el patrón neoclásico tradicional, se podría esperar que la cantidad de equilibrio se determinará en el punto en que la curva de costo marginal corta a la de ingreso marginal. De acuerdo con Hall y Hitch, el cruce relevante sería el de la curva de costo medio con la de ingreso marginal. De una manera u otra, habrá una distancia considerable entre dicho punto de cruce y el precio de venta (ya que la curva de demanda siempre se ubica por arriba de la de ingreso marginal). Dicha distancia constituirá la ganancia extraordinaria del productor, resultado de su poder oligopólico.

IV

Poca duda parece quedar respecto a la amplia cobertura de la competencia imperfecta en la determinación de precios de las economías de mercado. Si se conjuntan el oligopolio y la competencia monopolística, lo más seguro es descubrir que cerca del 90% de las transacciones manufactureras de dichas economías se realizan en mercados que no son ni perfectamente competitivos ni monopólicos. Este hecho no es sufi-

⁸³ Pickering J. F., *Industrial Structure and Market Conduct*, Martin Robertson, Oxford, 1974.

ciente, sin embargo, para invalidar la importancia teórica de la competencia perfecta y del monopolio (contra el que por cierto no se ha tratado de argumentar en este trabajo, excepto en el sentido de que es un caso extremo). Tampoco permite erigir al oligopolio y a la competencia monopolística como los modelos ideales para explicar cómo se determinan los precios en las economías de mercado.

En sus respectivas áreas, cada uno de los cuatro modelos anteriores mantiene un poder explicativo y predictivo importante. Y si se tratara de eliminar por causas de fuerza mayor a algunos de éstos, posiblemente el de la competencia monopolística sería el elegido. Desde su nacimiento, dicho modelo hubo de enfrentarse a severas críticas, dando lugar a que a principios de los años cincuenta Chamberlin y la señora Robinson tuvieran que reevaluar sus hallazgos a la luz de 20 años de debate sobre el tema.³⁴ De esta manera, la autora citada tuvo que reconocer los limitados alcances de su trabajo, al que apenas consideró un libro escolar. Además agregó:

Los supuestos que fueron adecuados (o que yo pensé que lo eran) para hacer frente a los puntos citados (comparaciones entre el precio y la cantidad producida de un bien bajo condiciones de monopolio y competencia, tomando a la demanda y a los costos como dados) no son de ninguna manera una base adecuada para el problema de precios, producción y distribución que en sí mismos representan.³⁵

Otros autores habían considerado mientras tanto que muy poco era en realidad lo que se podía rescatar del modelo de competencia monopolística. Tal fue el caso de George Stigler, que manifestó:

Personalmente yo creo que las predicciones de este modelo *standard* de competencia monopolística difieren únicamente en aspectos irrelevantes de las del modelo de competencia perfecta, ya que las condiciones inherentes se verán acompañadas normalmente de muy altas elasticidades de demanda para las empresas individuales. Esta es una cuestión de hechos y debe resolverse

³⁴ Chamberlin Edward H., "Monopolistic competition revisited", en *Economica*, noviembre de 1951; y Robinson Joan, "Imperfect competition revisited", en *Economic Journal*, septiembre de 1953.

³⁵ Robinson Joan, *op. cit.*, primera página.

mediante la comprobación empírica de las implicaciones de las dos teorías (algo que los autores de la teoría de la competencia monopolística aún no han llevado a cabo).³⁶

Empero, al analizar objetivamente los resultados del debate anterior, se observa que los detractores de la competencia monopolística tienden a pasar por alto la trascendencia de los nuevos conceptos introducidos gracias al desarrollo de esta estructura de mercado. Entre ellos destacan, muy particularmente, el concepto de industria, la diferenciación del producto y el papel de la publicidad en las ventas. A ello se debe sumar el hecho de que el modelo se refiere a un caso concreto de productos (aquellos que tienen un gran número de productores y consumidores, pero que se diferencian ligeramente unos de otros) y que desarrolla un esquema único de determinación de precios.

Como ya ha quedado asentado con anterioridad, no sucede lo mismo con el oligopolio, en el que existe una variedad muy amplia de modelos. Sin embargo, dado que éstos explican situaciones del mundo real y que en su desarrollo fue posible ampliar los límites de la teoría de precios, gracias a la introducción de conceptos como concentración industrial, economías de escala, subutilización de la planta, innovación tecnológica y barreras a la entrada, nadie se atrevería a dudar de la alta riqueza pragmática de esta estructura de mercado.

En conclusión, aun con limitaciones de tipo modelístico y con imprecisiones en la determinación de sus precios, la competencia imperfecta constituye en la práctica la parte más realista de la teoría de precios y significa un avance sustancial con relación al estado en que se encontraba dicha teoría antes de la década de los treinta.

³⁶ Stigler George J., *op. cit.*, p: 24.