

Introducción a la teoría de la formación
de los precios en los mercados intermedios.

El monopsonio

ISBN 978-9942-759-34-4

Alejandro Ruiz Dimas





**Introducción a la teoría de la formación de los precios
en los mercados intermedios.**

El monopsonio



Alejandro Ruiz Dimas

La presente obra fue evaluada por pares académicos Experimentados en el área.

Reservados todos los derechos. Está prohibido, bajo las sanciones penales y el resarcimiento civil previstos en las leyes, reproducir, registrar o transmitir esta publicación, íntegra o parcialmente, por cualquier sistema de recuperación y por cualquier medio, sea mecánico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o por cualquiera otro, sin la autorización previa por escrito al Centro de Investigación y Desarrollo Ecuador (CIDE).

ISBN: 978-9942-759-36-8

Edición con fines académicos no lucrativos.

Impreso y hecho en Ecuador.

Diseño y Tipografía: Lic. Pedro Naranjo Bajaña.



Centro de Investigación y Desarrollo Ecuador.
Cda. Martina Mz. 1 V. 4 - Guayaquil, Ecuador.
Tel.: 00593 4 2037524
[http. :/www.cidecuador.com](http://www.cidecuador.com)

Índice de contenidos

Introducción	6
Capítulo I	
Una aproximación elemental a los mercados de intermediación	15
Cuestionando supuestos implícitos en los modelos de mercado más populares de la microeconomía.....	15
En la dimensión de los mercados de bienes finales.....	16
En la dimensión de los mercados de factores productivos.....	18
La oferta en la dimensión de los mercados de factores productivos.....	19
Aspectos determinantes de la teoría de la oferta de trabajo.....	19
Elementos esenciales en la teoría de la oferta del capital.....	20
La curva de la oferta de capital.....	21
De vuelta a la teoría de la demanda en la esfera de los bienes y servicios finales: la restricción presupuestaria las decisiones del consumidor.....	23
Capítulo II	
Hacia supuestos más representativos de los escenarios de intermediación	26
Los supuestos básicos implícitos del modelo de intermediación neoclásico.....	26
Reformulando los supuestos básicos.....	27
Capítulo III	
La formación de los precios en mercados de intermediación, en condiciones perfectamente competitivas. El modelo clásico	33
Los supuestos del modelo.....	30
Constricción de funciones de oferta y demanda en condiciones de perfecta competitividad.....	34
La demanda de factores productivos por parte de la empresa.....	34
El modelo de equilibrio técnico de la firma.....	40
Construyendo las funciones de producción del bien x.....	41
Definiendo las curvas de la demanda de los factores productivos.....	44
Capítulo IV	
La teoría del monopsonio como una estructura básica de un mercado intermedio	51
El escenario elemental de un mercado con estructura concentrada en la demanda primaria, asumiendo inexistencia de costos fijos en el intermediario monopsonista.....	53
Los actores.....	53
Definiciones básicas.....	54
Los posibles escenarios.....	54
Escenario primero: La firma monopsonista enfrenta una demanda secundaria altamente competitiva. Atiende una oferta primaria así mismo atomizada, altamente competitiva.....	56
Condiciones de la oferta primaria. Estructura de costos y curva de oferta del oferente primario.....	56
La estructura de demanda en el mercado secundario.....	57
Estructura de costos del intermediario monopsonista.....	58
El equilibrio del monopsonista en el escenario planteado.....	59
Escenario dos: La firma monopsonista enfrenta una demanda secundaria poco competitiva, con cierto grado monopólico; en tanto que, en el mercado primario, atiende una oferta atomizada.....	61
Una primera aproximación costo social de una estructura de intermediación monopsonista.....	63

La de inexistencia de costos fijos en el intermediario monopsonista como supuesto: limitaciones del escenario..... 67

Capítulo V

Costos fijos en el intermediario monopsonista. Su incidencia en el equilibrio de la firma y en la distribución del ingreso generado por la cadena de agregación de valor..... 69
Distribución del ingreso generado por la cadena de valor del bien “X..... 71
Conclusiones..... 77
Algunas líneas de investigación derivadas de este trabajo..... 80
Bibliografía..... 81

Introducción

La Teoría Económica tal como la hemos aprendido, en concordancia, como actualmente la seguimos enseñando, resulta un conjunto perfecto de silogismos, premisas y deducciones absolutamente encuadradas dentro de la lógica y la razón. Sin embargo, la lógica y la razón solo pertenecen al mundo subjetivo de las ideas, las mismas no suponen una obligada conexión con el mundo de lo real.

En efecto, un razonamiento puede ser lógico, pero, si sus premisas son falsas, en el sentido de que no son suficientemente concordantes con la realidad que se busca explicar, las conclusiones a las que conducirán también serán falsas, por razonable y lógico que en lo formal, haya sido el silogismo construido con tales premisas.

De hecho, la gran revolución keynesiana, tuvo como punto de partida precisamente la hipótesis según la cual, la teoría económica hasta ese entonces concebida no era suficiente para explicar una realidad histórica cuya complejidad rebasaba las posibilidades explicativas de la teoría hasta ese entonces vigente.

En ese sentido, algo perfectamente lógico, como es la teoría de la formación de los precios, explicativa de la mecánica natural del mercado tal y como actualmente lo enseña la Microeconomía, no necesariamente tiene que ser suficiente para todos los escenarios posibles, supuesto implícito que encontramos en tantos recetarios sobre política económica. Más aún, siendo válido y aplicable dentro de un escenario dado, no necesariamente se encuadra dentro de escenarios que no solo son posibles, sino que incluso, pueden ser dominantes dentro de determinadas realidades que podrían sobrepasar limitaciones geográficas formales, para extenderse a espacios realmente globales.

Todo lo anterior nos lleva a lo que consideramos como un vacío no solo en el contenido de programas que siguen los estudiantes universitarios en materias como Microeconomía sino además una importante insuficiencia de orden metodológico y teórico en la investigación y consecuente producción de ensayos, libros y sobre todo textos que permitan al menos aproximar al economista a una realidad generalmente ignorada:

- Nos referimos a la formación de precios en los mercados de intermediación que ocupan toda la cadena de creación de valor que se da muy particularmente con productos de origen primario, propios de países como el Ecuador, cadenas de agregación de valor que surgen no solo del proceso de transformación industrial que enfrentan las materias primas, sino principalmente dentro de una cadena de servicios que va agregando valor al producto que sale de la tierra, hasta llegar al consumidor final.

Insistimos en que este vacío no solo es evidente en los programas académicos. Lo es sobre todo en el contenido de textos que forman la base de apoyo de la docencia en la formación de los futuros economistas.

En efecto, desde hace relativamente pocos años atrás, en el mercado editorial comenzaron a aparecer libros de texto y manuales de teoría económica, supuestamente adaptados a una realidad muy particular: América Latina. Sin embargo, muchas de tales “versiones latinoamericanas”, solo marcan dos peculiaridades especiales:

- La primera, son textos traducidos generalmente del inglés a las lenguas vernáculas latinoamericanas no necesariamente por especialistas en la materia tratada en tales textos (tampoco por gente conocedora profunda de los idiomas materia de la traducción y casi nunca por los autores de los textos traducidos), dejando filtrar problemas de interpretación, es decir, con carencias en cuanto a la exactitud lingüística que un texto universitario debe tener.
- La segunda característica es referente al contenido de tales textos: muchos son en extremo elementales, pareciendo estar destinados a un mundo “de segunda clase” en su capacidad de acceso al conocimiento. En otros debemos si reconocer un aceptable nivel académico, sin embargo, en cuanto al título de “versión latinoamericana”, solo podemos hacerlo válida para el idioma, pues desde los ejemplos hasta los esfuerzos de contenido procurando abarcar lo más actual, están predominantemente referidos a las economías del primer mundo.

La inmensa mayoría de estos textos pues, adolecen del mismo mal que los textos más prestigiosos y de valioso contenido que circulan dentro del primer mundo: ignoran particulares condiciones de ciertos mercados, condiciones cuya simple observación contribuye a explicar hechos y situaciones que caracterizan las condiciones de intercambio comercial al interior de un mundo tan particular como el de países considerados como subdesarrollados, condiciones que no siempre pueden ser explicadas mediante modelos de mercado donde por regla general, no solo se supone un encuentro directo entre productores y consumidores encarnando respectivamente a la oferta y la demanda, sino además en todos ellos por lo general, concentran los problemas estructurales del mercado en las condiciones particulares de la oferta, asumiendo la existencia de una demanda constituida en condiciones de competencia o al menos, muy próximas a tales condiciones.

Pero, además, las teorías de la formación de los precios que son impartidas dentro de lo que denominamos “microeconomía”, parten de supuestos de orden implícito que asumen la perfecta competitividad como la regla general en el análisis de las economías y de los mercados, en tanto que, aquellos modelos de mercado que consideramos como imperfectos, constituyen excepciones a la regla, algo que en la realidad de nuestras economías podría ser precisamente al revés. El tema de los supuestos implícitos, los veremos más en profundidad en el capítulo primero de este trabajo.

En Teoría Económica, estamos convencidos del poder que tienen las economías de mercado para lograr en su correcta conducción, niveles de bienestar social deseados por muchos de nuestros países, sin embargo, también como conocedores de una realidad que más o menos le es común a muchas economías del llamado “tercer mundo”, “somos testigos de un mensaje de creciente y peligrosa frustración, que tales pueblos le gritan al mundo. Frente a tan evidente hecho, no podemos cerrarnos dentro de la idea que predica la completa suficiencia de la Teoría Económica en el contenido y limitaciones que le conocemos.

Nuestra actitud crítica frente recetarios “enlatados”, no solo es con la Teoría Económica clásica, en general lo es con toda idea o construcción teórica que se pretenda aplicar a modo de ley natural, universal y de vigencia intemporal e inmutable, sin el más mínimo interés de estudiar el entorno real de aplicación, asumiendo que este se encuentra suficientemente explicado a partir de construcciones teóricas preexistentes.

En esta línea de pensamiento y solo como ejemplo, recordamos que algunos años atrás, en algún periódico se publicó una caricatura que representaba al entonces premier soviético Leonid Breshnef sobre un tractor intentando arar la tierra, siguiendo las instrucciones que le dictaba "El Capital" de Carlos Marx,

en un momento cuando la Unión Soviética enfrentaba una muy grave carencia de trigo. Al margen de la connotación ideológica de la escena descrita, vale preguntarse, ¿Cuántas veces vemos repetirse esa misma triste y absurda escena en nuestros países, cuando sin conocer en profundidad una realidad, intentamos “arar” en su economía, usando como única herramienta un conjunto de silogismo y un catecismo lleno de artículos de fe, muchos de los cuales fueron escritos sobre realidades distantes en espacio, tiempo y contexto o peor aún, sobre la construcción de realidades imaginarias, inexistentes o construidas a partir de prejuicios ideológicos?.

En este sentido, en este trabajo nos arriesgamos a teorizar a partir de la premisa según la cual, no todo está suficientemente dicho y que nosotros desde el tercer mundo, también tenemos mucho que decir, mucho que aportar en el camino de un conocimiento más claro y profundo de una realidad cambiante, que marca evidentes distancias de otras realidades que fueron modelo de los contenidos más populares y conocidos de la Teoría Económica.

Desde siempre, la teoría de la formación de los precios ha recibido como crítica, tanto la condición estática de su contenido como la visión absolutamente enfocada en realidades parciales denominadas “mercados”, donde consideramos un solo bien cuyo precio se define bajo las circunstancias determinadas por la oferta y la demanda. En este trabajo pondremos en evidencia que esa visión no solo es parcial, sino que, además, es limitada en cuanto a la adopción de supuestos siempre presentes, que pueden substituir o enmascara realidades estructurales de significativa importancia, por un imaginario de absoluta neutralidad, sin decisiva importancia o influencia en la formación y evolución de los precios.

Dentro de su visión “Macro”, la microeconomía simplemente se sentencia y asume que la economía en su conjunto no es más que la sumatoria simple de microeconomías parciales, ignorando en su forma y fondo cualquier interrelación “imperfecta” ente los mercados o focos microeconómicos.

En cuanto al desarrollo de teorías de competencia imperfecta, surgidas a partir de economistas europeos post-keynesianos con fuertes vinculaciones al socialismo como:

Joan Robinson: aparte de sus contribuciones sistemáticas hay que destacar su permanente labor crítica, destaca su perspicacia, el hostigamiento contra la fosilización de cualquier ortodoxia (neoclásica, marxista, keynesiana o neoclásica).

Piero Sraffa: propuso análisis modernos a partir del buen conocimiento de los clásicos pre marxistas. Su trabajo teórico elogiado, controvertido, minimizado o desdeñado, de todas maneras, ha concernido a las más importantes teorías generales y a no pocas parciales. El propósito de su obra era la creación del fundamento de la crítica a la teoría marginalista, crítica que reemprendieron los seguidores de su línea de pensamiento.

También podemos citar a Claudio Napoleoni, Pier Paolo Sylus Labini, entre otros, han centrado sus críticas en la no-verificación de los supuestos básicos explícitos de la Teoría de Competencia Perfecta, aunque no tanto en la exploración del mundo de los supuestos implícitos.

En este sentido, consideramos que el más importante “supuesto básico oculto” dentro del razonamiento microeconómico, es la idea de que las situaciones de mercado imperfectamente competitivas (como es el caso del monopsonio), teóricamente son abordados suponiendo que son situaciones focales de excepción,

asumiendo implícitamente que se presentan dentro de una economía “macro” (sumatoria de microeconomías) con características predominantemente competitivas.

El supuesto antes mencionado, nos lleva a una serie de otras suposiciones adicionales, así mismo implícitas, entre las cuales es evidente e innegable que cada vez que analizamos un modelo de mercado imperfectamente competitivo, por lo general suponemos que la firma en el evento monopolístico, o firmas participantes en tal mercado, demandan y adquieren sus insumos y factores productivos, dentro de mercados que son perfectamente competitivos, por lo que sus funciones de costo, no contienen elementos contaminados producto de algún fallo de mercado.

Dentro de tal premisa, negamos cualquier relación de causalidad o influencia que pueda tener en el mercado parcialmente observado, posibles imperfecciones provenientes de mercados “afuentes”, abastecedores de las firmas que actúan como oferentes. En tales circunstancias, cabría preguntarnos:

- ¿Qué influencia tiene sobre las estructuras de producción y de costos de las empresas participantes dentro un “mercado perfectamente competitivo”, otras estructuras de carácter imperfecto que eventualmente puedan tener aquellos mercados “afuentes”¹ donde las firmas “perfectamente competitivas” se abastecen o participan como demandantes de factores productivos e insumos?
- ¿Podemos intentar crear condiciones de “perfecta competitividad” dentro de mercados contaminados en los costos y estructuras de producción de sus firmas oferentes, por condiciones no competitivas en aquellos mercados “afuentes” donde se determinan las estructuras de costos y por ende, las condiciones reales de la oferta de un bien final?

Creemos que la Teoría Económica si proporciona el adecuado instrumental analítico para responder a tal pregunta, así como a muchas otras que podemos hacernos dentro de la misma línea de pensamiento. En este campo por lo tanto, asumimos que el trabajo que presentamos no marca ninguna novedad. Lo que sí creemos novedoso y que en consecuencia pertenece a este trabajo, es la formulación de tales preguntas y la búsqueda de sus respuestas, siempre al interior de la disciplina científica que la Teoría Económica significa, aunque dentro de un escenario que no ha sido usual considerarlo de manera explícita, con toda la carga de implicaciones que este significa, como es un escenario enfocado sobre cadenas no perfectamente competitivas de intermediación.

En términos de objetivos, este trabajo busca rescatar otra dimensión dentro de la Teoría de la Formación de los Precios: la dimensión de los mercados de intermediación. Usamos el verbo “rescatar” y no el verbo “crear”, ya que tal dimensión ya está dada y para su exploración, el instrumental de la Teoría Económica resulta eficiente y suficiente.

En este sentido, nos limitamos a proponer un escenario de análisis y con él, unos cuantos conceptos que nos permitan situarnos dentro del mismo, instrumentos y conceptos que simplemente faciliten la

¹ Consideramos como “mercados afuentes”, aquellos mercados donde la firma adquiere sus insumos, mismos que a su vez definen las estructuras de costos, tanto fijos como variables de la firma.

identificación de los protagonistas en escena, sus actividades y decisiones, así como sus motivaciones y las incidencias de sus acciones en otras instancias o niveles de mercado.

La dimensión de los mercados de intermediación y las cadenas de intermediación, ha permanecido presentes en nuestra realidad, ocultos bajo un manto de supuestos implícitos a los que hasta ahora les hemos dado carácter axiomático y por lo tanto fuera de discusión o análisis.²

Dentro de la Teoría Económica, didácticamente organizada dentro de lo que constituye la Microeconomía, se plantea formalmente un modelo de mercado de intermediación aplicable a la formación de los precios de los factores productivos: salario en el mercado de trabajo e interés en el mercado de capitales. Este modelo que constituye contenido obligado de todo texto de Microeconomía en la formación de los economistas,³ asume casi siempre un escenario perfectamente competitivo.

En 1933 la señora Joan Robinson desarrolla el concepto de “Competencia Imperfeta”, contenido en el libro del mismo nombre.⁴ En su aspecto metodológico y conceptual, la señora Robinson plantea al MONOPSONIO como un caso particular de mercado imperfecto, como el caso extremo de un mercado dominado por un solo demandante.

En este trabajo intentamos hacer explícita la forma de mercado de intermediación que la estructura de mercado monopsónico necesariamente implica. Aunque resultaría repetitivo hacerlo en cada página de este libro, consideramos que hacer referencia a Joan Robinson y a su obra, como la piedra angular que lo inspira, es algo justo y necesario.

Explorando en su forma, la dimensión de lo que denominamos “Mercado de Intermediación”, surge una infinidad de posibles situaciones, estructuras teóricamente posibles. La primera de ellas, es aquella que la microeconomía tradicional siempre supone como axioma oculto y también la menos probable en la realidad:

- En un extremo, la perfecta competitividad en los mercados “afluentes”. En este sentido, poco o nada nuevo podríamos decir, más allá de explicitar como un modelo integrado, la interrelación entre los precios de los factores productivos y los costos de los oferentes de bienes, dentro de las distintas alternativas de mercado que la Teoría económica recoge. En

² Desde 1968 y con gran énfasis durante los últimos años, ha surgido toda una rama de la economía, que en su desarrollo teórico se ha ido separando de la Microeconomía para constituirse en una disciplina autónoma: la llamada “Organización Industrial”. En su contenido, el objeto de estudio ya no es la formación de los precios, sino la posición estratégica de la firma frente a diferentes estructuras del mercado. Dentro de su ámbito de estudio y desarrollo se exploran diferentes escenarios de intermediación, aunque generalmente enfocada a la producción de bienes industrializados. Esta disciplina así mismo, formalmente tratada por primera vez por Joe S. Bain en 1968, encuentra su más significativo desarrollo precisamente en el mundo desarrollado, por lo que van quedando así mismo, espacios vacíos de investigación y desarrollo desde una perspectiva estructural distinta: la del llamado “tercer mundo”.

³ Muchos de los textos de Microeconomía más populares para la enseñanza en Facultades y Escuelas de Economía en el Ecuador, no han sido producidos para la formación integral de economistas. De hecho, en los más prestigiados, los autores definen en su introducción el alcance y profundidad de contenidos, así como su orientación en relación con el tipo de profesional que busca formar. Dichos textos pueden ser considerados como básicos en la formación integral de administradores de empresas, contadores, auditores y otras carreras afines, así como en los niveles introductorios más elementales en la formación de economistas, nunca en los niveles medios y altos donde las exigencias en Teoría Económica son mucho mayores.

⁴ Economía de la Competencia Imperfecta. J. Robinson. Edición inglesa original 1933. Edición española Martínez Roca s.a. 1969.

este sentido, una forma de mercado de intermediación perfectamente, lo tenemos dentro del pensamiento neoclásico bajo la forma de “Mercados de Factores Productivos”.

- En el otro extremo, está el modelo del monopsonio, en el que suponemos una sola firma demandante frente a una oferta atomizada. La firma monopólica bien puede enfrentar a una situación de mercado secundario competitivo, o regido por el liderazgo de precios de oligopolios más grandes, tal y como ocurre al interior de los mercados internacionales, o bien puede tratarse de un mercado secundario monopolizado por la misma firma monopsonía: el clásico caso de Monopolio Bilateral sobre el cual abunda bibliografía.

Está claro que dentro de escenarios de intermediación, surge una infinidad de variantes consecuentes tanto de las posibles estructuras que pueda adquirir de la oferta “primaria”, como por las posibles escenarios que se definan en razón a las condiciones estructurales del mercado “secundario” dentro del cual la firma monopsonía actúa como oferente.

En razón a ser este un trabajo de índole introductorio, solo exploraremos algunas pocas de esas alternativas.

La principal dificultad en el desarrollo de este trabajo, radicó en el hecho de reunir una bibliografía que pudiera complementar lo que la señora Robinson plantea (especialmente obras escritas después de 1933 ¡hace ya ochenta y cinco años!) y orientarnos en la tarea de comprender y formalizar las relaciones entre los distintos agentes que participan en los mercados de intermediación.

En lo que a textos se refiere, a más de la obra tantas veces referida de la señora Robinson, el tema es enfrentado de manera muy limitada por algunos autores que podríamos considerar como clásicos de origen europeo o norteamericano, relativos a la Microeconomía. Entre ellos, por su trascendencia, por la profundidad de contenido y principalmente por su proximidad y apego a las fuentes originales de la teoría económica, mencionamos tres:

- Lecciones de Teoría Económica de Manuel Castañeda, autor español. Editorial Aguilar editado en 1968 por primera vez, quinta edición de 1982. Capítulo 37 y,
- Manual de Teoría Económica de Alfred Stonier y Douglas C. Hague, autores ingleses, escrito en 1953 y editado en español en 1973, tercera edición.
- Teoría microeconómica. Una aproximación matemática de los norteamericanos James Henderson y Richard Quanta, cuya primera edición data de 1962.

Los textos encontrados sin embargo poco o nada aportan en adición a lo que J Robinson dice:

- Coincidentemente, los tres libros (Stonier y Hague de manera singular) presentan como biografía, la obra de Joan Robinson “La Economía de Competencia Imperfecta”. Así mismo, lo planteado por los mencionados autores, de alguna manera reproduce y resume lo que J. Robinson crea y divulga.

- En el caso de Henderson y Quandt, hay un aporte significativo a la formalización matemática de los modelos de competencia imperfecta vistos desde la perspectiva del poder de mercado de la demanda: monopsonio, oligopsonio, lo que significa un paso más allá de los límites originales marcados en 1933.
- Castañeda agrega en su bibliografía específica a este tema, la obra de Stackelberg “Principios de Teoría Económica”.

En cuanto a textos más modernos, no aparece nada nuevo en el tema, más allá de explicaciones no muy claras sobre el modelo monopsónico, como un modelo aplicable al mercado de factores productivos y bienes intermedios, temas tratados de forma muy marginal, de muy poco peso en el contenido. Entre tales textos, se encuentran obras como Microeconomía de R. Pindyck, capítulo 10.5; Call y Holahan lo incluyen en contenidos reducidos de los capítulos 11 y 12, varían en su microeconomía intermedia lo trata en el punto 2 del capítulo 26 muy marginalmente; Roger Le Roy Miller y prácticamente no toca el tema. Así mismo, Folke Kafka, profesor de la Universidad del Pacífico de Lima, Perú, dedica un capítulo entero de su obra Teoría Económica al tema, sin apartarse de la visión tradicional de este modelo de mercado.

¿Por qué si como lo intentamos demostrar, el tema relativo a los mercados de intermediación es no solo importante sino a la vez determinante para entender las economías oferentes de productos primarios y commodities en general, existe tan poco desarrollo, divulgación y bibliografía respecto?

La respuesta resulta en extremo simple:

Mientras que en el tercer mundo abundan las teorías “heterodoxas” que intentan explicar el subdesarrollo en completo divorcio de la teoría económica “ortodoxa” y desde posiciones predominantemente sociológicas (religiosas, filosóficas, culturales) en el primer mundo los problemas del subdesarrollo no parecen importantes para los académicos, cultores de la teoría económica ortodoxa.

De hecho, los propios conceptos de desarrollo y subdesarrollo, surgen desde la sociología y las ciencias políticas, no desde la economía entendida dentro de sus vertientes históricas.

En ese escenario, mientras los problemas derivados de las estructuras de demanda dentro de cadenas de intermediación, afectan principalmente a países como el nuestro, estos temas parecen ignorados por la academia local, formada en líneas de pensamiento “importado”, absolutamente insuficiente en la comprensión y análisis de los problemas estructurales de estos países.

No podemos esperar que en textos desarrollados en el primer mundo, donde los problemas surgidos de procesos imperfectos de intermediación no son tan evidentes, contengan elementos que les son a sus autores simplemente insignificantes.

La idea de un mercado de estructura monopsónica es de J. Robinson. Sin embargo, las casi cien páginas que le dedica al tema giran en torno al mercado del factor productivo trabajo. Es curioso que siendo la señora Robinson considerada entre las más grandes economistas de la historia y estando su obra entre las más leídas, este tema en particular no haya recibido mayor atención durante los más de 85 años transcurridos desde su publicación.

Está además claro que desde mediados de los años setenta, las corrientes neoclásicas del pensamiento económico, resucitaron todo el ideario surgido en torno a Marshall, Pareto y Pigou, en tanto y en cuanto la generación de “los años treinta”, con Keynes y la señora Robinson a la cabeza, esas mismas corrientes de pensamiento se eclipsaron.

Cuando el péndulo de la historia parece próximo a concluir un ciclo para iniciar el resurgimiento remozado de otra corriente revisada del pensamiento económico, resulta oportuno recordar las palabras de la señora Robinson, escritas en 1969 con motivo de la segunda edición de su libro, palabras que también parecen recobrar vida y remozada actualidad:

Así escribía la Señora Robinson:

“La visión que tenía Marshall de la competencia no era muy clara. Un aumento imprevisto de la demanda desembocaría en un aumento de la producción. Un coste marginal más alto vendría acompañado de un precio mayor. A medida que pasa el tiempo las empresas crecen en dimensiones y se benefician del aborro que supone la producción a escala. Estas economías reducen sus costos medios y el público participa de estas ventajas en formas de precios bajos...”

Posteriormente la señora Robinson afirmó:

“Pigou transformó todo esto en un nítido sistema lógico. La competencia perfecta significa que el productor individual puede vender tanto como quiera, al precio de mercado.” ... “Las empresas en todo momento producen exactamente las cantidades cuyo costo marginal iguala a su precio...”

Con respecto a las ganancias la misma señora Robinson comenta que:

“Ganancias superiores a las normales atraen nueva competencia que hace bajar el precio en el mercado, y esto provoca a su vez el descenso de la producción en la empresa...” “De esta forma existe siempre una tendencia espontánea que empuja a las empresas hacia las dimensiones óptimas, caracterizadas por un coste medio mínimo...” “...Y así estábamos en 1930, en medio de una profunda crisis económica. Esto era lo que se nos pedía que creyéramos.”

Como estudiosos de la Economía, que hemos tenido el privilegio de vivir la historia de la segunda mitad del siglo XX, que hemos podido ver el auge y la caída del socialismo en el mundo europeo, así como los momentos de mayor gloria en las economías desarrolladas occidentales, igual que sus crisis cada vez más profundas y frecuentes, seguidas de períodos de recuperación en el norte acompañados por muy duras repercusiones sobre las economías del tercer mundo, creemos en la necesidad de que las economías sean reguladas y direccionadas sobre claros objetivos alcanzables en el tiempo.

Creemos en el libre mercado no como en un orden teológico infalible, sino como una política deliberada que dentro de las circunstancias, el momento adecuado y las regulaciones necesarias, sirve como el mejor instrumento direccionador de una economía.

Sin embargo, en ausencia del escenario adecuado, la experiencia nos da sobradas muestras de un libre mercado practicado a ultranza sin considerar importantes factores estructurales que limitan su accionar, solo conduce hacia la consagración las estructuras monopólicas.

Como lo creemos mostrar en las páginas siguientes, esta monopolización podría no producirse en los extremos de los procesos de comercialización donde los consumidores participan como demandantes, pero de seguro aparecerá en el núcleo mismo de las cadenas de comercialización donde a modo de atalayas, se permite a grandes firmas dominar y manejar precios tanto dentro de los mercados afluentes o primarios, como dentro de los mercados de consumo, sin que dentro de estos extremos visibles, se pierda la imagen de perfecta competitividad.

CAPÍTULO 1



Una aproximación elemental a los mercados de intermediación

Las Teorías de la Formación de los precios constituyen el núcleo esencial de lo que denominamos “Microeconomía”.

A su vez, estudiamos los procesos de formación de precios en dos dimensiones fundamentales y en un conjunto de escenarios definidos por las diversas estructuras que el mercado pueda tener.

En breve síntesis, estas dimensiones son:

- La correspondiente a los bienes y servicios finales cuyo contenido ocupa la mayor parte de los textos de Microeconomía; y
- La dimensión correspondiente a los mercados de los factores productivos, considerado dentro de los mismos textos de forma mucho más limitada o incluso fuera de los textos más elementales y a la vez más populares en muchas de nuestras universidades.

Es precisamente la dimensión correspondiente a los mercados de los factores productivos, la que podríamos inicialmente considerar como parte de lo que debería constituir una teoría sobre los mercados de intermediación.

Por su parte, los escenarios se definen a partir de las estructuras y características que puedan tener la oferta y la demanda en su concurrencia al mercado: Competencia Perfecta y Monopolio marcan los extremos y entre ambos, una variedad amplia de estructuras definidas y caracterizadas a partir de los posibles fallos que pudiera tener el modelo de mercado perfectamente competitivo.

En palabras más simples, los escenarios se reducen a la competencia perfecta y a la competencia imperfecta, misma que puede marcar una infinidad de variantes a partir de la negación de cualquiera de los supuestos básicos explícitos que caracterizan la estructura de mercado perfectamente competitivo.

Cuestionando un supuesto implícito en los modelos de mercado más populares de la microeconomía

En ambas dimensiones y en cualquiera de las estructuras de mercado sobre las que generalmente en la Microeconomía se teoriza, se parte de un supuesto implícito que en este trabajo cuestionamos:

En casi todos los escenarios y dimensiones del mercado, se asume una amplia concurrencia de personas, individuos, familias, que confrontan a empresas o unidades productivas.

La motivación de las personas que actúan en los mercados sea demandando bienes y servicio, sea ofreciendo factores de producción, es la lo que en la teoría del consumidor definimos como **“Utilidad”**.

Por su parte, es la ganancia lo que determina en las unidades productoras o empresas, las cantidades que éstas están dispuestas a ofrecer.

Así pues, dentro de la dimensión de los mercados de los de bienes finales, la utilidad actúa como factor determinante de la demanda y la ganancia como determinante de la oferta en tanto que, en la dimensión de los mercados de factores productivos, es la misma Utilidad conceptualmente definida como un nivel de satisfacción de necesidades del individuo, el elemento que determina la oferta de factores productivos en tanto que la ganancia se convierte en el factor que define la racionalidad de la demanda de tales factores.

Analícemos este supuesto un poco más a fondo.



Gráfico 1.

Fuente: El autor.

En la dimensión de los mercados de bienes finales

Se asume que los factores que motivan la demanda siempre giran en torno a las necesidades del consumidor, sus gustos y preferencias, resumidos en el concepto de “Utilidad”; siendo la maximización de la utilidad del consumidor, limitada o restringida por el poder de compra que los mismos demandantes tienen, lo que determina el precio máximo que los demandantes están dispuestos a pagar por determinadas cantidades de los bienes disponibles.

Por su parte, el poder de compra o la restricción presupuestaria de los consumidores, está determinado por el ingreso que dispongan los demandantes y por los precios que se definen en diferentes mercados, para la canasta de bienes que los demandantes requieran.

Esta estructura de la demanda, se la explica de manera detallada a partir del concepto ya citado de “Utilidad”, llegando a la definición de una curva de demanda a partir de la construcción de un modelo de equilibrio del consumidor.

Para la construcción de la llamada “curva de demanda” que se constituirá en el insumo fundamental de todo el desarrollo de la microeconomía, **un axioma y un supuesto** no pueden ser olvidados, elementos que a su vez nos conducen a la **definición de conceptos** muy particulares:

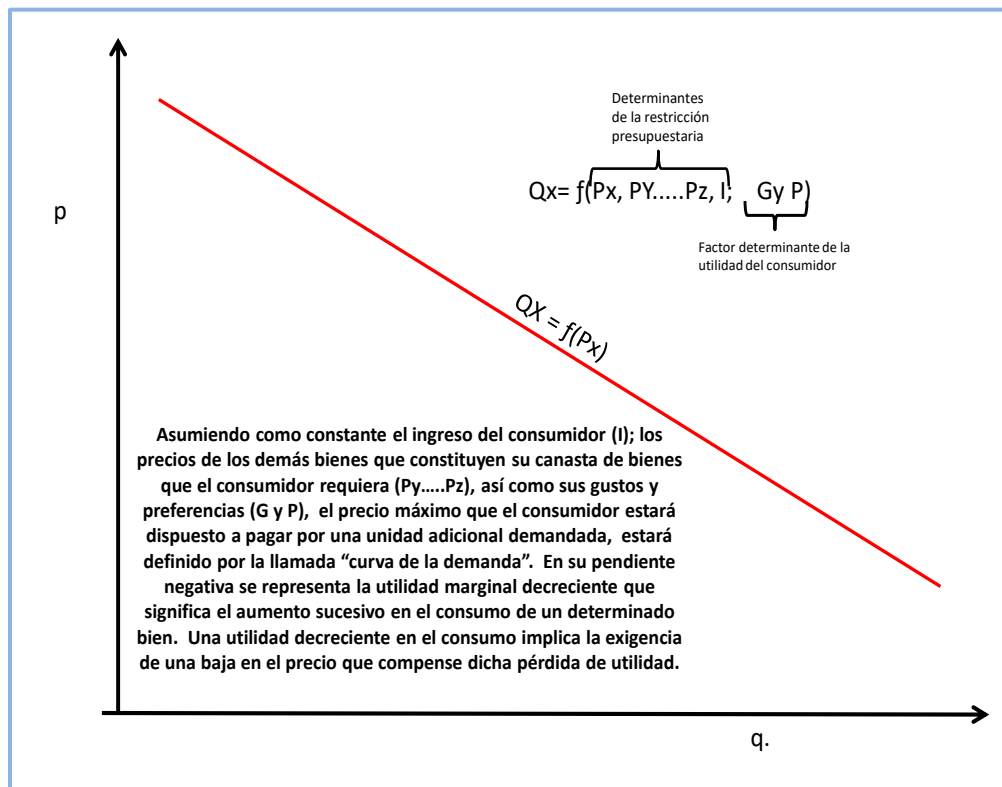


Gráfico 2.

- **El axioma** nos dice que el consumidor “racional” actúa en permanente búsqueda de la maximización de su utilidad. En ese contexto pues, la “racionalidad” del consumidor se define en una conducta que propende a la búsqueda del nivel máximo de satisfacción de sus necesidades, que le sea posible alcanzar considerando su restricción presupuestaria;
- **El supuesto** por su parte asume un escenario absolutamente estático, donde una y solo una variable determinante de la cantidad demandada tiene movimiento. A tal supuesto lo identificamos con la expresión latina “Ceteris Paribus” (en igualdad de circunstancias).
- **Los conceptos** que permiten describir y diferenciar el escenario estático donde una sola variable determinante de las cantidades demandas tiene movimiento, de aquel otro escenario donde todas las variables determinantes se mueven de manera independiente, pero al unísono, son los conceptos de “corto plazo” y “largo plazo”:

- a. **“Corto plazo”** implica el espacio indeterminado de tiempo, durante el cual la demanda se ve afectada en su cantidad, solo por los efectos de una variable determinada o independiente, mientras que,
- b. El **“largo plazo”** se refiere al espacio de tiempo así mismo indefinido, dentro del cual la demanda se ve afectada e influenciada por la acción simultánea de todos los factores y circunstancias que se dan en el mercado y que influyen en la determinación del precio.

Así pues, es en el mundo de la microeconomía, el único espacio teórico donde el “plazo” no es un concepto vinculado al tiempo sino a condiciones teóricas en extremo fuertes, útiles para explicar de manera simple la relación funcional entre las cantidades demandadas y cada una de las variables que determinan tales cantidades, asumiendo una dinámica aislada de cada una de ellas, mientras las demás permanecen constantes.

En otras palabras, mientras que el “corto plazo” se refiere a una abstracción teórica donde es posible observar los efectos de una sola variable sobre las cantidades demandadas, el largo plazo está vinculado con la realidad dinámica del mercado.

En la dimensión de los mercados de factores productivos

En cuanto a los mercados de los factores productivos se refiere, las motivaciones de los agentes económicos no parecen cambiar en relación con lo que ya establecimos para la dimensión de los bienes y servicios finales a disposición de los consumidores; de hecho, son exactamente las mismas motivaciones que simplemente, se permutan:

- La maximización de la ganancia, motivación esencial y única de la oferta de bienes y servicios finales, se convierte en la motivación de la demanda de factores productivos;
- Mientras que la maximización de la utilidad en el sentido aplicado en la teoría del consumidor se convierte en el elemento que define la racionalidad de la oferta de factores productivos.

En efecto, lo que en la dimensión de los mercados de bienes y servicios finales impulsa a los consumidores y determina su comportamiento racional, en la dimensión de los mercados de factores productivos se convierte en el núcleo de la racionalidad del oferente.

Y es que se asume que son las mismas personas, los mismos agentes económicos que en la articulación de oferta y demanda generalizamos como “las familias”, quienes actúan en ambas dimensiones de la economía, ya como oferentes de factores productivos, ya como demandantes de bienes finales, siempre impulsados por idénticos incentivos, un supuesto bastante real aunque absolutamente limitado e insuficiente para explicar el comportamiento de los precios (tanto de los bienes finales como de los factores productivos), pues ignora el hecho de que dentro de la larga cadena de transformación y creación de valor que media entre el oferente de trabajo o de capital y el demandante final del producto, se levanta una infinidad de firmas que actúan demandando y ofreciendo insumos o intermediando bienes finales, motivadas ya no por la Utilidad que define la racionalidad de los agentes demandantes de bienes y servicios finales, sino por la maximización de una ganancia, cuya magnitud no dependerá de la “Utilidad Marginal” positiva en el consumo o negativa en la

oferta de tiempo de trabajo o del riesgo sobre el capital, sino por la estructura de los mercados donde estas empresas operan.

Estamos claros en el sentido de que en competencia perfecta (y solo en competencia perfecta), los márgenes de ganancia de las empresas se ajustan por efectos propios del mercado, a niveles “normales” definidos por el costo de oportunidad que pueda tener actuando en dentro de una determinada industria, en relación con las ganancias observadas en otras industrias donde alternativamente, podría participar.

Sin embargo, sabemos que dentro de las cadenas de mercados de intermediación que separan al trabajador o al inversionista del consumidor final, se forman “islas” donde el poder de la oferta o de la demanda puede alcanzar condiciones de absoluta concentración monopólica, sin que esta situación sea visible desde los extremos de la cadena de valor, es decir, en los mercados donde participan las familias, ya sea como consumidores, ya sea como oferentes de factores productivos.

La oferta en la dimensión de los mercados de factores productivos

Para Jhon Bates Clark, en su obra *The distribution the wealth* (1899). La teoría de la remuneración de los factores productivos gira fundamentalmente en torno a las teorías del salario, como remuneración del factor trabajo y del interés como remuneración del factor capital.

La ganancia del empresario⁵ como gestor de los procesos productivos resulta una magnitud que como ya indicamos anteriormente, mientras que en la competencia perfecta parece tender hacia niveles mínimos, en cualquier otro escenario imperfectamente competitivo, está relacionado con el poder de mercado que tenga la firma.

Este poder de fijar y manipular precios por parte de la firma, no solo debe ser observado en la dimensión de los mercados de bienes finales donde estructuras monopólicas u oligopólicas son evidentes, debe ser observado sobre todo, en los mercados intermedios donde estructuras monopsónicas y oligopsónicas pueden crear no solo efectos sobre los costos de producción y por ende, sobre los precios de los bienes finales sino además, y fundamentalmente, sesgos profundos en la distribución del valor agregado que se genera a lo largo de toda la cadena de producción.

Aspectos determinantes de la teoría de la oferta de trabajo

Dentro del pensamiento neoclásico reflejado en la microeconomía, la teoría en cuestión parte de un supuesto fundamental, absolutamente ligado al concepto de utilidad: Suponemos que el trabajador enfrenta la disyuntiva entre el ocio y el trabajo, entendiendo como “ocio”, la libertad para disponer a su sola voluntad, del tiempo útil.

En efecto, si suponemos que de las 24 horas que tiene un día, al menos 10 horas se consumen en dormir y alimentarse, podríamos decir que al individuo le restan 14 horas útiles. Estas horas deberán ser repartidas entre trabajo y ocio. En otras palabras, el trabajador dispone de un cúmulo de tiempo para distribuirlo entre el disfrute propio, y el tiempo a ofrecer al sector productivo, a cambio de un salario.

⁵ La ganancia empresarial no constituye una remuneración en tanto y en cuanto es la resultante de la gestión de factores productivos en la producción y venta de bienes y servicios y no del pago al empresario por un servicio determinado.

Apelando al supuesto ya mencionado, diremos que mientras que el disfrute de tiempo propio genera utilidad al individuo (el disfrutar de la vida en sí mismo es satisfactorio), la venta de tiempo y de esfuerzo productivo a terceros, genera una utilidad negativa, es decir, una des-utilidad.

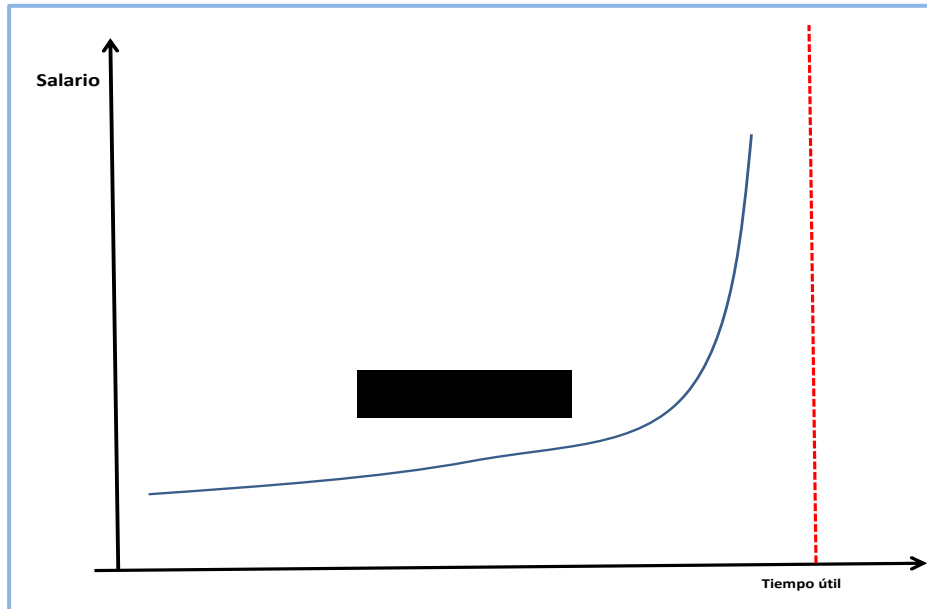


Gráfico 3.

¿Por qué entonces trabajar, vender tiempo propio y esfuerzo físico e intelectual a terceros? Simplemente porque para disfrutar del tiempo propio, se requiere satisfacer necesidades y estas solo se lo logra mediante el consumo.

Así pues, el individuo vende parte de su tiempo, a cambio de un salario que le permite demandar bienes para satisfacer necesidades.

¿Cuánto tiempo está dispuesto a vender? La des-utilidad que le produce el esfuerzo y el tiempo vendido a un tercero, se compensa con la utilidad en el consumo que logra con el salario que percibe. Mientras que la utilidad marginal que le produce la capacidad de demandar y consumir sea mayor que la des-utilidad marginal que le significa el sacrificio de su tiempo, el trabajador estará dispuesto a vender más tiempo por su salario.

Finalmente, siendo el tiempo útil limitado, conforme éste es abundante será menos valioso para el individuo en tanto que, conforme se vuelva escaso, el trabajador solo sacrificará una fracción adicional de su tiempo por una remuneración mayor.

Este razonamiento sustenta la forma de una curva de oferta de trabajo de pendiente creciente, significando una relación directa entre el tiempo ofrecido para el trabajo y la remuneración esperada.

Un último detalle: dado que el tiempo útil es absolutamente limitado, conforme el tiempo útil se acerque a cero, la curva de oferta tenderá a la vertical, significando condiciones cada vez menos elásticas en la oferta de trabajo, en relación con el salario como variable determinante de la oferta.

Elementos esenciales en la teoría de la oferta del capital

La teoría de la oferta del capital, podemos concebirla así mismo a partir del concepto de utilidad, propio de la teoría del consumidor. Veamos una breve explicación.

Definiendo el capital como un *“conjunto de activos propiedad de las familias, no utilizados en la satisfacción de las necesidades actuales de sus propietarios, sino para la producción de otros bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades de los demandantes en el mercado”*, su sola existencia implica no solo un sacrificio para los dueños de tales activos significa además, la asunción de un riesgo asociado a la probabilidad de perder tales activos.

En consecuencia, desde la dimensión del capitalista u oferente de capital y en perfecto paralelismo con la teoría del salario el interés, como su remuneración, se lo explica a partir de la des-utilidad que el capitalista asume posponiendo la satisfacción de necesidades actuales y asumiendo el riesgo que potencialmente significaría, no recuperar los activos materia de la inversión.

Así pues, dentro de la Teoría Neoclásica, la inversión al igual que el trabajo, adquiere implícitamente una dimensión social, cuando su destino y resultado esperado, es la producción de bienes y servicios que satisfagan necesidades del conjunto de las familias que componen la sociedad, más allá de las necesidades propias del dueño del capital.

La curva de la oferta de capital

Consecuente con la racionalidad neoclásica, la oferta de capital se la define como función directa de la remuneración al capitalista esto es, a la tasa de interés, asumiendo que las condiciones de riesgo como probabilidad de pérdida, permanezcan constantes.

Geométricamente, en un escenario de economía cerrada donde la oferta de capital está limitada a la capacidad de ahorro endógeno, la oferta de capital irá haciéndose cada vez más rígida, conforme la capacidad de ahorro de dicha economía vaya llegando a su límite, hasta hacerse absolutamente inelástica frente a cualquier incremento que se produzca en la tasa de interés. Este parece ser el escenario neoclásico que encontramos en los autores originales.

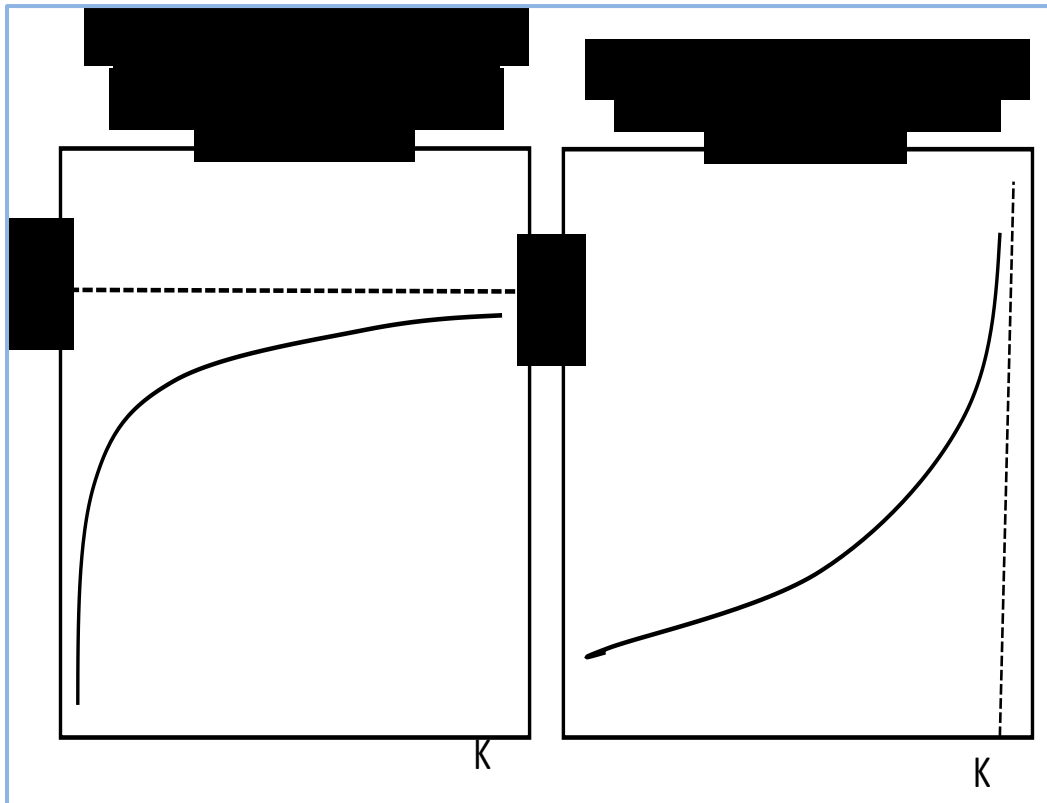


Gráfico 4.

Por el contrario, en una economía abierta y con perfecta movilidad de capitales, la curva de oferta de capital irá ganando elasticidad conforme la tasa de interés doméstica se acerque a la tasa de interés internacional, siempre condicionado al hecho de que las expectativas de riesgo de la economía, sean similares a las que presenta la economía internacional.

Trasladando el pensamiento neoclásico a la visión paradigmática keynesiana, aparece el “ahorro”, como una suerte de bifurcación del clásico concepto de “inversión” dos conceptos distintos, con diferente significado, aunque conformando una identidad absolutamente lógica en un escenario de economía cerrada y privada.

Dentro de esta particular visión de la economía, el ahorro canalizado a través del mercado financiero se convierte en parte de la oferta social del capital, correspondiendo otra parte de la oferta de capital, a aquella que fluye desde el mercado de los activos.

Vale recordar que, dentro del pensamiento neoclásico, es decir, dentro del pensamiento microeconómico más “puro”, no existe identidad entre el “capitalista” y el empresario. El capitalista se caracteriza por ofrecer capital como factor productivo. El empresario en cambio, es el que demanda capital para emplearlo en los procesos de producción.

El interés es pues, la remuneración que los capitalistas demandan por el uso de sus activos, las ganancias o las pérdidas son en cambio, la resultante de la gestión empresarial.

El empresario paga intereses al capitalista, pero no tiene ni recibe remuneración alguna: su ganancia es la resultante de su gestión y no está sujeta o estipulada por contrato alguno. Teniendo además un importante componente aleatorio, pues constituye una simple expectativa del empresario, nunca una certeza ex ante a su gestión.

Toda esta concepción neoclásica implícita en el pensamiento microeconómico más puro, se flexibiliza al intentar aplicarla a una economía moderna donde una buena parte del empresariado corresponde a grupos familiares o familias que financian sus empresas con capital propio es decir, personas que son empresarios y simultáneamente capitalistas; así como capitalistas independientes de la administración de las empresas donde invierten mediante la compra de acciones, pero cuya remuneración resulta variable e incierta, pues no está pactada como una tasa de interés determinada, sino que se constituye en una ganancia derivada del valor de mercado de los activos en que ha invertido.

Una vez explicadas las funciones de oferta de trabajo y oferta de capital, estamos en capacidad para dar un nuevo vistazo a la teoría de la demanda en la esfera de los bienes y servicios finales, donde la remuneración a los factores productivos se constituye en el elemento central de todo su contenido.

De vuelta a la teoría de la demanda en la esfera de los bienes y servicios finales: la restricción presupuestaria en las decisiones del consumidor

En muy breve síntesis, definíamos a la demanda de un bien cualquiera “X”, como función de dos conjuntos de variables:

Las variables de orden cualitativo determinantes de la utilidad que el bien en cuestión proporciona al demandante, considerada en términos generales como “Gustos y Preferencias”; y

Otro conjunto de variables de orden cuantitativo que, en su totalidad, determinan la restricción presupuestaria del demandante o consumidor de un bien cualquiera “X”:

- Su propio precio (P_x);
- Del precio de los demás bienes requeridos por el consumidor y considerados en una canasta que denominaremos “bienes Y” (P_y); y,
- Del ingreso del consumidor (I).

$$D_x = f(P_x, P_y, I; G \text{ y } P)$$

Dentro de los paradigmas que sustentan la Teoría Microeconómica, resulta fácil observar que, de los componentes cuantitativos de la función demanda del bien en cuestión, la variable de dicha función de más directa conexión con la dimensión de los mercados de factores productivos es el Ingreso del consumidor. Por su parte, es el concepto de Utilidad, el elemento común que prima en las dos dimensiones señaladas.

Veamos esto con mayor detalle:

- En un escenario de estabilidad en los precios, es el ingreso el factor que determina la capacidad de demanda del consumidor: la demanda se expande frente a mayores ingresos y se restringe por causa de una reducción en los mismos.
- El ingreso del consumidor determina además la capacidad de ahorro de las familias ergo, su capacidad de inversión.
- El ingreso del consumidor lo conforman esencialmente salarios, intereses del capital y ganancias de las empresas, es decir, surge de la esfera de los mercados de los factores productivos.
- En todo ello, el concepto de utilidad resulta fundamental:
 - a. La utilidad determina tanto la tasa de interés mínima que mueve a las familias a posponer consumo hacia el futuro para crear ahorro, como el salario mínimo que impulsa a las familias a incrementar la oferta de trabajo: un salario mínimo que compense la des-utilidad producida por la reducción del tiempo útil disponible u “ocioso”.
 - b. Por su parte, las ganancias empresariales, siendo una parte del ingreso de las familias, se supone que, en un escenario perfectamente competitivo, éstas tienden a minimizarse, acercándose al costo de oportunidad que pudiera significar operar dentro de cualquier otra actividad de la economía.

Empresas que demandan factores productivos y que ofrecen bienes y servicios a las familias; familias que ofrecen recursos productivos de su propiedad y demandan bienes y servicios de las empresas; un esquema donde los ingresos de las familias se determinan y distribuyen conforme al aporte que estas hacen a las empresas y a la productividad marginal de sus propios aportes; aportes de factores productivos por parte de las familias en perfecto equilibrio con las necesidades de consumo y de ocio que estas mismas familias reconocen tener.

Tan maravilloso esquema, lamentablemente no coincide con la economía real y sus distorsiones, tradicionalmente parecen explicadas casi exclusivamente a partir de las imperfecciones y fallos de mercado que se observan en los extremos de la cadena de producción.

Nuestro argumento no apunta a tan debatido tema: consideramos que las imperfecciones y fallos de mercado observados en los extremos de la cadena de generación de valor que se inicia en los mercados de factores productivos y termina en los mercados finales de consumo, son solo la punta visible de un iceberg cuyo extenso y complejo cuerpo, debe ser explorado e investigado más intensamente.

Es en ese sentido que este trabajo solo pretende mostrar ese enorme y fértil campo de la investigación académica, que se refiere a los mercados de intermediación.

CAPÍTULO 2



Hacia supuestos más representativos de los escenarios de intermediación

Los supuestos básicos implícitos del modelo de intermediación neoclásico

En muy breve resumen, en la mayoría de los modelos de mercado que encontramos dentro de la Teoría Microeconómica, se esconden al menos dos supuestos implícitos de enorme importancia, pues marcan importantes limitaciones en la aplicabilidad objetiva de sus modelos y por lo tanto, en la validez de los mismos.

1. En términos generales, en el accionar de los mercados, al parecer se produce un encuentro directo entre las familias y las empresas, cada uno de los cuales ejerce el rol de oferente o de demandante, de acuerdo con la dimensión del mercado que se trate:
 - a. En la dimensión de los bienes finales, las empresas tienen contacto directo con los consumidores; y,
 - b. En el ámbito del mercado de los factores productivos, el contacto de las empresas es así mismo directo con las familias dueñas de dichos factores de producción.
2. En los modelos más populares de mercado (desde la competencia perfecta hasta el monopolio), se asume el supuesto implícito según el cual, las firmas actuantes como oferentes, demandan factores productivos de manera perfectamente competitiva.

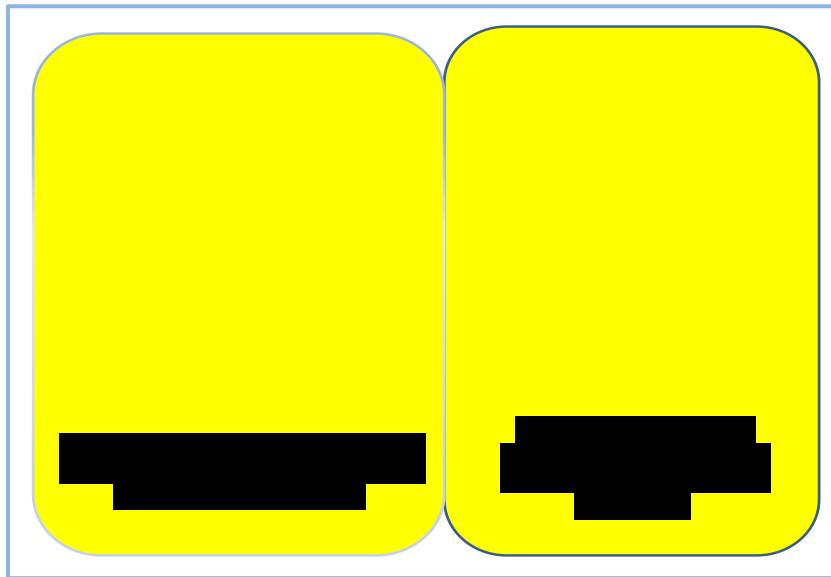


Gráfico 5.

Fuente: El autor.

Ambos supuestos no solo que resultan en extremos forzados, sino que, en la realidad de los mercados, representan escenarios no representativos de la compleja realidad, por elemental que esta pueda ser.

Cierto es que toda la Microeconomía se encuentra llena de escenarios no solo improbables sino incluso imposibles, como lo es la condición *Ceteris Paribus* la cual, si bien corresponde a un escenario imposible, al menos es útil para entender de manera singular el comportamiento de variables determinantes en ciertas funciones, aislándolas, creando el imaginario de mundos estáticos que solo puede representar un instante del mundo real, instante al que llamamos “corto plazo”.

Los supuestos mencionados, sin embargo, más allá de sus limitaciones, resultan piezas fundamentales en el engranaje lógico de los modelos de mercado, esencialmente del modelo de Competencia Perfecta. Tales supuestos determinan la arrolladora lógica de dicho modelo, al punto de que, sin ellos, el “encaje” perfectamente armónico que lo distingue, simplemente se desarma.

Intentemos en los próximos párrafos, retomar estos supuestos originales, para llevarlos hacia un escenario más cercano de la realidad en el mundo de la intermediación, un mundo donde en cada peldaño que se avance en dirección hacia la dimensión de los mercados de bienes de consumo, los bienes no necesariamente se transforman, aunque si modifican su valor.

Reformulando los supuestos básicos

Los supuestos básicos implícitos en un modelo de intermediación más próximo a realidades semejantes a economía como la del Ecuador, podrían parecer tan evidentes que el mencionarlos podría ser considerado como redundante. El explicitarlos sin embargo, nos permite abordar de manera más clara, formas y perfiles de mercado de intermediación como el monopsonio o próximos a éste, en un medio productivo donde estructuras de mercado semejantes abundan, condicionando no solo la formación de los precios sino además, la distribución del ingreso entre los diferentes factores que intervienen en el la cadena de producción e intermediación que media entre la producción de bienes e insumos primarios y la adquisición final por parte del consumidor.

1. Un primer supuesto fundamental en un mercado de intermediación, se refiere al hecho de que las firmas que en él participan, actúan simultáneamente como oferentes de un producto, ya sea final o intermedio, esté destinado al consumo o a otro proceso dentro de la cadena de agregación de valor y como demandantes, tanto de factores productivos como de diferentes insumos que requieren dentro de su proceso de agregación de valor.

En tal evento, dentro de un mercado de intermediación, la firma puede enfrentar los siguientes escenarios:

- b. La firma bajo observación demanda factores productivos y ofrece bienes finales directamente consumidor, sin participar en ningún proceso de agregación de valor intermedio. Este es el particular escenario usado en la teoría Microeconómica para explicar la formación de los precios de los factores productivos.
- c. La empresa demanda factores productivos y ofrece bienes intermedios, sin contacto alguno con los consumidores.
- d. La firma demanda bienes intermedios y factores productivos y ofrece bienes finales a otros participantes del mercado de intermediación, no al público consumidor. Este es el típico caso de

las cadenas de agregación de valor que caracteriza a industrias tecnológicamente complejas, así como a monopolios transnacionales que distribuyen en infinidad de países, la producción singular de insumos, partes y piezas, repuestos, muchas veces producidas por artesanos o pequeñas y medianas industrias, partes y piezas destinadas a la industria electrónica o a la industria automotriz, por ejemplo.

En cuanto a la estructura de mercado en la cual la empresa actúa, esta puede:

- Demandar dentro de un mercado perfectamente competitivo y ofrecer en otro mercado de idénticas condiciones competitivas, caso concreto al que se refiere la teoría clásica de la formación del salario y el interés.
- Demandar factores productivos de manera perfectamente competitiva y ofrecer bienes finales o intermedios en mercados con algún grado de imperfección; escenario asumido por la mayoría de modelos de competencia imperfecta más conocidos, siendo el caso extremo, el monopolio.
- Demandar factores productivos e insumos en condiciones imperfectas de mercado y ofrecer bienes finales o intermedios en condiciones competitivas, siendo el caso extremo el monopsonio.
- Demandar factores productivos e insumos en condiciones imperfectas de mercado y ofrecer bienes finales o intermedios en condiciones de mercado así mismo imperfectas, siendo el monopolio bilateral el caso extremo.

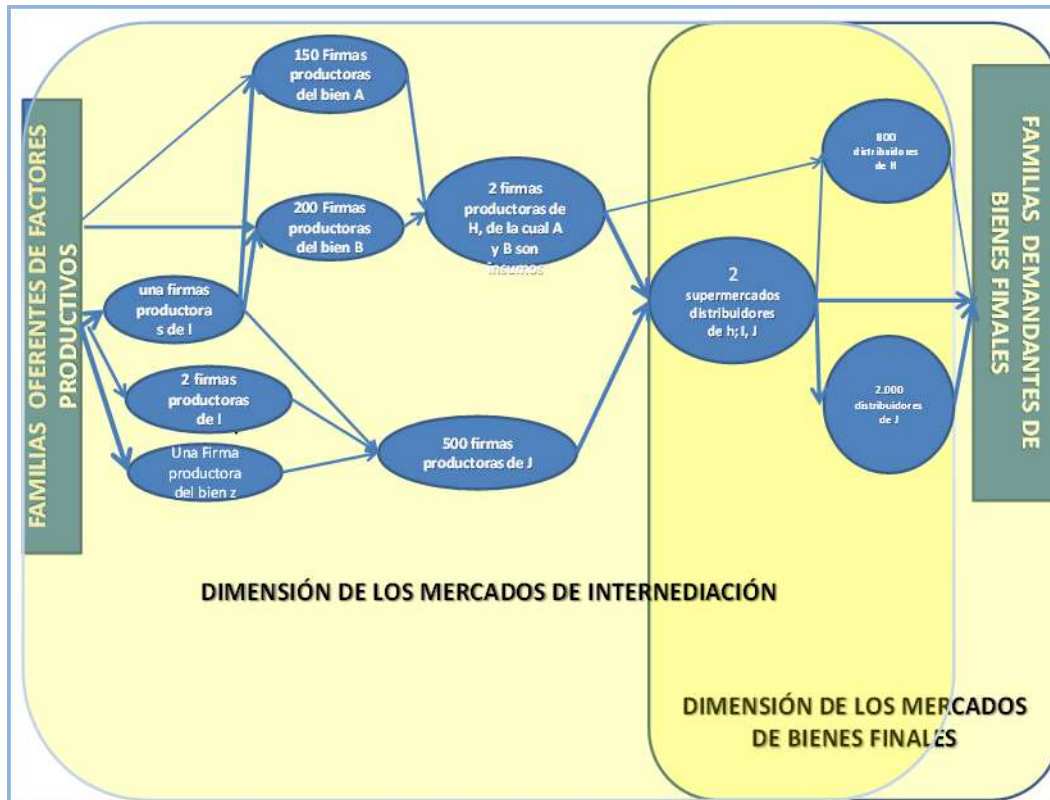


Gráfico 6.

Si entramos a combinar los probables escenarios de mercado con las posibles posiciones que pudiera asumir la firma dentro de la cadena de agregación de valor o cadena de intermediación, encontraremos una infinidad de oportunidades para desarrollar modelos de mercado que representen condiciones posibles, uno o varios mercados donde una misma firma puede ofrecer sus productos, ya sea a otros intermediarios dentro de la cadena de intermediación, o directamente al consumidor final.

Solo como ejemplo, observemos la cadena de intermediación que muestra el gráfico anterior y que se desarrolla desde los vendedores originarios de factores productivos, para terminar en la dimensión de los mercados finales donde la demanda la encarnan las familias; ya como oferentes de factores productivos, ya como demandantes de bienes finales destinados al consumo:

- a. Tanto en el origen (lado izquierdo del gráfico) como al final la cadena de agregación de valor (lado derecho), son en efecto las familias las protagonistas del proceso productivo sin embargo, entre uno y otro extremo de la cadena, hay una infinidad de mercados distintos donde puede transarse insumos o bienes finales, mismos que circulan a través de una infinita cadena de intermediación, donde son empresas y no consumidores, quienes ofrecen y demandan los bienes finales o sus diferentes componentes.
- b. En efecto, en el escenario que simula el gráfico, muy cerca del origen encontramos 150 firmas que demandan factores productivos para producir el bien “A” y 200 firmas que compiten por los mismos factores para producir el bien “B”, ambas firmas que se suman en la competencia por factores productivos con otras empresas con menor capacidad de demanda.
- c. Las 200 firmas productoras de “A” y las 150 firmas productoras de “B”, venden a solo 2 firmas que usan tales bienes como insumos para producir el bien “H”...
- d. Así, 350 firmas que competían por recursos en el mercado de factores enfrentan a un duopolio productor de “H”, único destino posible de los bienes “A y B”.
- e. En otro sector del mercado de factores productivos, acuden cuatro firmas más: dos productoras del bien “I” y sendas firmas productoras cada una de bienes “L” y “Z”. Estas cuatro firmas son proveedoras de 500 firmas que requieren tales productos como insumos. Cada una de estas firmas por lo tanto, actúa con un alto grado de poder monopsonico, siendo las únicas alternativas de para abastecer de insumos a 500 firmas que compiten por adquirirlos.

Al final de la cadena, un supermercado es el destino principal de los bienes finales “H y J” que llegarán a las familias. Paralelamente, 800 empresas distribuyen el mismo bien “H” al público, mientras que otras 2000 firmas llegan al público con el bien “J”.

Frente a las familias como demanda final, una estructura de oferta atomizada entre 2000 o más firmas, aparenta perfectamente competitividad y en realidad lo es... aunque dentro de un segmento muy limitado de toda la cadena generadora de valor:

- a. En los procesos iniciales de producción de los bienes “A” y “B”, parece haber condiciones altamente competitivas que impulsan a la minimización de las ganancias en las 350 firmas que participan en el

mismo. Sin embargo, esta tendencia al ajuste de la ganancia al mínimo posible, se deberá no tanto a la competencia entre ellas por captar factores productivos, sino en el precio de venta, al enfrentar todas ellas a solo dos firmas que demandan el producto que ellas ofrecen.

- b. Se hace evidente que una parte importante del valor agregado dentro de la cadena de intermediación se genera antes de llegar a los distribuidores minoristas o detallistas que ofrecen al consumidor final, valor agregado generado en condiciones poco competitivas, dada la estructura de intermediación descrita en el gráfico.
- c. Todo el valor agregado generado antes de que los productos “H y J” lleguen a las bodegas del supermercado, necesariamente se reflejará como parte del costo de a ser asumido por las últimas instancias de la cadena de intermediación.
- d. La existencia de un macro distribuidor (el supermercado del ejemplo), que distribuya directamente a los consumidores, no necesariamente constituye una amenaza para los minoristas y detallistas (tiendas de barrio y otros supermercados de menor escala), no al menos en la medida en que estos últimos, intermedien entre otros consumidores y el gran distribuidor, para quien la ganancia bruta del tendero a quien vende con descuento, resulta menor o igual que los costos en los que tendría que incurrir, para alcanzar directamente a los consumidores atendidos por distribuidores satélite. En otras palabras, dentro del proceso de producción de los bienes “A”, “B” y “H”, los precios estarán determinados a partir del supermercado quien controla tanto la demanda de tales bienes en cuestión, como la oferta dentro de la dimensión del mercado final de cara al consumidor.
- e. Las empresas que distribuyen bienes en el mercado final, compiten entre ellas, pero no con el controlador del mercado, es decir, el supermercado. A pesar de que los distribuidores del bien “H” tienen acceso directo al productor, la posibilidad que tiene el supermercado de imponerle al productor precios por volumen, bloquea la posibilidad de los distribuidores minoristas de conseguir precios más bajos comprando directamente al fabricante, por lo que es posible que terminen actuando como sub distribuidores del supermercado.
- f. De esa manera, detrás de una concurrencia altamente competitiva de un gran número de distribuidores que buscan alcanzar al consumidor final, está una estructura oligopólica dominada por un gran distribuidor que lidera precios y más atrás, estructuras monopsónicas de intermediarios que componen la cadena de agregación de valor de los bienes “H y J”.
- g. Si bien en última instancia, los precios finales de los bienes “H y J” son determinados por la curva de la demanda final, en términos de lo que dicha curva representa,⁶ la composición de la cadena de intermediación no solo determinará la distribución del valor agregado entre todos los eslabones de la

⁶ La curva de demanda expresa los precios máximos que los demandantes están dispuestos a pagar por determinada cantidad de bienes, en relación directa con la utilidad marginal que cada bien adicional proporcione. En tal sentido, los costos que se van generando y agregando al interior de la cadena de intermediación y que finalmente determinarán los precios de exclusión en el nivel minorista de dicha cadena, definirán también la cantidad a ser transada, por las familias consumidoras.

cadena de valor, también determinará la cantidad de bienes ofrecida en relación con el precio de exclusión⁷ al cual el último eslabón de la cadena de intermediación, debe vender.

Es obvio que, en el ejemplo específico dado, mientras todas las firmas que participan dentro del proceso de producción y oferta de los bienes ejemplarizados, participan de manera absolutamente desigual de los excedentes generados por el proceso, los precios de los insumos como de los bienes finales que se determinen en cada etapa o estación de la cadena de valor, estarán determinados de manera monopólica por aquella firma o grupo de firmas que controlan la cadena de intermediación.

⁷ Un precio mínimo aceptable en condiciones competitivas es aquel que cubre costos, tanto fijos como variables, además de una ganancia considerada como “normal” ganancia definida como una expectativa relacionada con los resultados de la gestión empresarial, en la generalidad de la economía.

Un precio que no satisfaga tal expectativa de ganancias, aunque si permita cubrir al menos los costos de la actividad, se lo considera como precio de exclusión. En estructuras de mercado oligopólicas dominadas por una o pocas empresas con alto poder de mercado, el precio final de los bienes generalmente se define sobre el precio de exclusión de los oferentes más débiles.

CAPÍTULO 3



La formación de los precios en mercados de intermediación, en condiciones perfectamente competitivas

El modelo en cuestión es bien conocido y de hecho, una buena parte del mismo ya lo hemos expuesto de forma parcial en capítulos anteriores. Es bueno, sin embargo, entrar a su análisis con cierto grado de detalle, más que como un conjunto separado de elementos, como se suele hacer en los textos de Microeconomía, como una unidad absolutamente lógica.

Los supuestos del modelo

1. Las firmas o empresas, aún aquellas que ofrecen sus productos de manera directa en la dimensión del mercado de bienes finales, necesariamente operan como demandantes en mercados donde se proveen de factores productivos, insumos, bienes intermedios, e incluso bienes finales que demandan como intermediarios frente a la demanda final de bienes y servicios.
2. Suponemos que, tanto las estructuras de los mercados donde las firmas contratan factores productivos, como insumos, bienes intermedios y o finales, como las estructuras del mercado donde actúan como oferentes, tienen condiciones perfectamente competitivas.
3. Lo anterior implica, que los mercados donde la firma opera se encuentran atomizados entre un conjunto de agentes, oferentes y demandantes, lo suficientemente grande, donde ningún participante, oferente o demandante, tenga el tamaño y la participación de mercado suficiente para afectar con su sola acción o inacción, las condiciones de los mercados donde ofrece su producto, o demanda factores productivos, insumos etc.
4. El supuesto anterior, nos lleva a concluir que todos y cada uno de los agentes que participan en los mercados, son precio-aceptantes, sin capacidad para determinar o para afectar los precios. Los precios son pues, datos inmanejables y absolutamente autónomos de cada mercado en que se transan factores productivos e insumos que afectan los costos del intermediario, así como en los mercados donde el intermediario ofrece sus productos.
5. El supuesto básico que considera a los productos y factores productivos que se transan como homogéneos, lo asimilamos como una derivación de la naturaleza “racional” atribuida a los agentes de la demanda, en ambas esferas de los mercados:
 - En el consumidor, su racionalidad lo impulsa a buscar la mayor capacidad cuantitativa de demanda: a precios menores, el consumidor experimentará una mayor capacidad para satisfacer necesidades. En ese sentido, frente a distintas alternativas de compra, se supone que el consumidor compara la utilidad marginal que cada bien produciría por su consumo, dividido para el precio que tiene cada bien y escogerá siempre la razón mayor. En este sentido, a igual utilidad, necesariamente deberá haber igual precio: ofertas a precios mayores no tendrán demanda.

- En el lado de la empresa que demanda factores productivos, el principio que prima es el de la ganancia. La empresa siempre contratará a los precios que el mercado le permita contratar, buscando lograr el mayor producto marginal que cada unidad de factor contratado le permita tener, siendo precisamente ese producto marginal, el equivalente al precio máximo que estaría dispuesto a pagar por la contratación de una unidad adicional de factor productivo.

En este sentido, a igual productividad medida por el producto marginal que cada unidad de factor adicionalmente contratado produzca, necesariamente igual será el precio máximo que los demandantes de dicho factor productivo, estarán dispuestos a pagar.

6. Se supone libertad de contratación.
7. Inexistencia de barreras a la entrada o salida de los mercados.
8. Se supone transparencia de las condiciones del mercado.
9. Finalmente, un supuesto que sostiene todo el aparataje teórico propio de la Competencia Perfecta: la perfecta capacidad de los factores productivos para sustituirse entre sí, capital por trabajo y viceversa.

Construcción de las funciones de oferta y demanda en condiciones de perfecta competitividad

Parte de lo que este título propone, ya lo hicimos en capítulo I. En los párrafos siguientes, procuraremos una visión algo más integral del modelo clásico, desde el detalle mismo de la axiomática que lo sustenta.

La demanda de factores productivos por parte de la empresa

Asumimos que la empresa dispone de un presupuesto “**R**”, para ser invertido en la adquisición de factores productivos.

Los factores productivos que requiere la empresa, los contratará en mercados que suponemos así mismo, perfectamente competitivos, acciones que la empresa emprenderá orientada exclusivamente por el axioma ya enunciado, persiguiendo un único objetivo: la maximización de sus ganancias.

Si suponemos que la firma es “precio-aceptante” y que los precios constituyen datos inmanejables, tanto del mercado donde ofrece su producto, como en los mercados donde se contratan los factores productivos, en el “**corto plazo**”, los ingresos de la firma estarán determinados como función exclusiva de las cantidades que pueda producir y ofrecer, en tanto que sus costos estarán así mismo determinados por la cantidad de factores productivos que contrate para lograr esa oferta “técnicamente óptima”.

La Teoría Económica explica de manera formal esta conclusión, mediante el modelo de equilibrio técnico de la firma, cuyos elementos esenciales, algunos de los cuales ya mencionamos, los enumeramos en el orden siguiente:

1. Suponemos un escenario donde la firma cuenta con dos factores de producción, capital (k) y trabajo (L), para producir cantidades determinadas de un bien cualquiera X .

Como ya lo dijimos en párrafos anteriores, para la contratación de tales factores, la firma cuenta con una limitada cantidad de recursos disponibles (R).

2. Los factores productivos son contratados en los respectivos mercados, al precio que tales mercados determinan. Dichos precios, salario (s) en el caso del trabajo e interés (i) en el caso del capital, así como los recursos disponibles para contratación (R), constituyen los elementos cuantitativos determinantes de la restricción presupuestaria de la firma, restricción que pone un techo máximo a su capacidad productiva.

$$R = K(i) + L(s)$$

Sobre el primer cuadrante de un sistema de ejes cartesiano, representamos los valores máximos que de cada factor puede ser contratado, con los recursos disponibles. Así:

- Si todo el disponible (R) se emplea para la contratación de trabajo, la cantidad máxima posible a contratar estará definida así:

$$L = R/s$$

- De igual manera, la cantidad máxima posible de capital que podría contratarse asumiendo que todos los recursos disponibles se emplean para ello, se definiría como una función inversa de la tasa de interés.

$$K = R/i$$

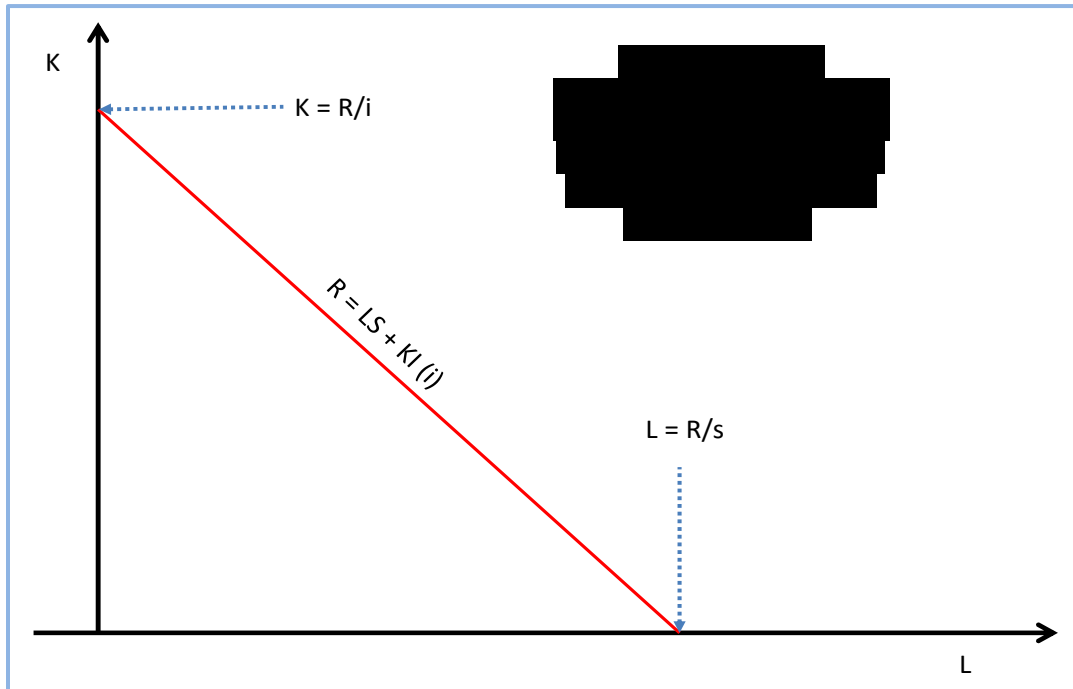


Gráfico 7.

La recta que une los dos puntos así definidos, determina en la empresa el horizonte de producción financieramente posible al que suele denominarse “Recta de Isocoste”, o de “Restricción presupuestaria de la firma” (gráfico 7).

Por encima de la restricción presupuestaria, ninguna combinación de trabajo y de capital es posible. Bajo la recta, todas las combinaciones de ambos factores son financieramente posibles aunque técnicamente ineficientes, pues si la ganancia se maximiza maximizando la producción, cualquier punto bajo la recta supondría una ineficiencia en el uso de los recursos disponibles (R).

Sobre la recta de isocoste así mismo, solo una combinación de factores productivos resulta eficiente: justo aquella que logra la producción máxima, que la restricción presupuestaria permite.

La definición del equilibrio en la producción, es decir, de ese punto “mágico” donde se logra con los recursos disponibles dados, una máxima producción del bien dado X, requiere de un segundo elemento, esta vez no financiero sino puramente de orden técnico, que nos hable sobre las posibilidades para producir el bien en cuestión.

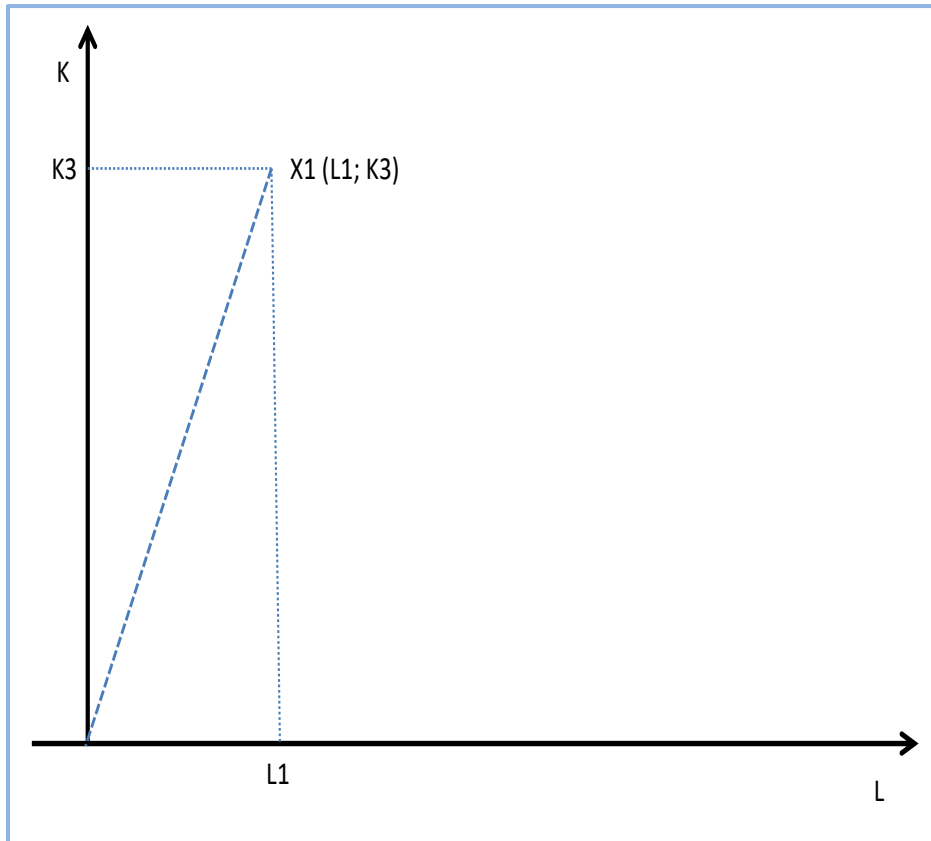


Gráfico 8.

Lo que sigue, constituye quizás la más fantástica de las creaciones imaginadas al interior de la Teoría Económica, creación que por brillante que pudiera ser, no deja de ser una fantasía, por lo forzado de los supuestos en juego.

1. Sobre el primer cuadrante de un plano cartesiano, representemos en cada uno de sus ejes, cantidades de factores productivos trabajo (L) y capital (K) respectivamente y escojamos un punto cualquiera, por ejemplo (L1; K3), (ver gráfico 8).

En el punto señalado (L1; K3), la firma podría alcanzar una producción del bien dado X, equivalente a X1.

Suponiendo que los factores productivos en juego, Capital (K) y Trabajo (L), son perfecta y continuamente sustitutos entre sí, podamos encontrar “n” puntos o combinaciones de trabajo y capital, con los cuales podríamos lograr idénticos niveles de producción del bien X1.

Procediendo con la lógica que nos impone la llamada “Ley de Rendimientos Marginales Decrecientes”, misma que se refiere a la disminución en el incremento de la producción del bien “X”, conforme se añaden nuevas unidades de un mismo factor productivo, manteniendo constante a todos los demás, buscamos en el entorno del punto ya citado, otras combinaciones de Trabajo y Capital que arrojen idéntica cantidad producida del bien “X”.

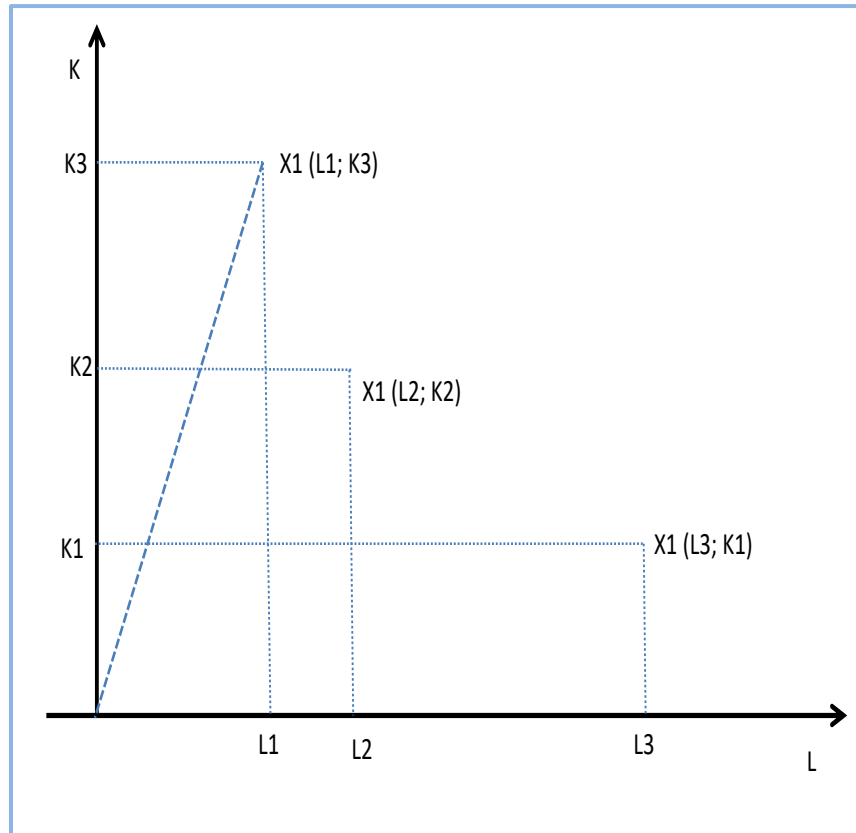


Gráfico 9.

Partiendo del punto $(L1; K3)$ donde logramos producir “X1”, el llegar al punto $(L2; K2)$ implica el haber reducido un tramo del capital $(-\Delta K)$, substituyéndolo por un incremento en el factor productivo trabajo (ΔT) , nueva combinación de factores productivos que así mismo, permiten lograr una producción de “X1”.

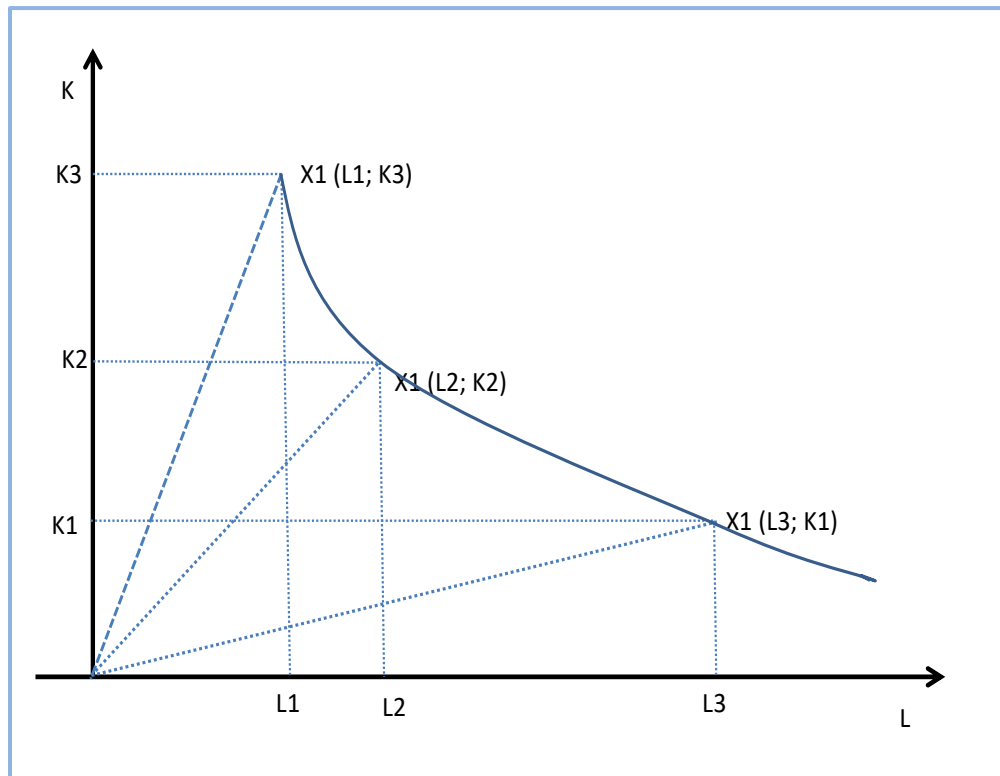


Gráfico 10.

Conforme el proceso de sustitución de un factor por otro avanza (en este caso, el trabajo sustituyendo progresivamente al capital), los rendimientos del factor que substituye van decreciendo, lo que implica un aumento cada vez mayor de trabajo, para substituir una misma cantidad de capital.

Si consideramos que los puntos $(L_1; K_3)$, $(L_2; K_2)$ y $(L_3; K_1)$, representan diferentes combinaciones de factores trabajo y capital con los cuales se puede alcanzar idéntico nivel de producción X_1 , asumiendo el supuesto ya enunciado es decir, la libre movilidad de factores y perfecta capacidad de éstos para sustituirse entre sí, debemos suponer que entre los citados puntos, corre una infinidad de otros puntos que cumplen con la misma condición: hacen posible alcanzar una producción equivalente a X_1 .

La línea continua que une a los puntos señalados (gráfico 10), se supone que identifica a una colección infinita de posibilidades tecnológicas, todas las cuales permiten alcanzar idéntico horizonte de producción X_1 , línea a la que se identifica como curva de Isocuanta, recogiendo en su denominación, la cualidad que la caracteriza: igual cantidad.

Las características de tales curvas, nacen precisamente de los supuestos asumidos para llegar a ella:

Si todos los puntos sobre la curva de Isocuanta, representan idéntico nivel de producción, posible para infinitas combinaciones de factores productivos en juego y suponemos además que sobre el plano cartesiano existen infinitas combinaciones de factores productivos, concluimos que también, por cualquier otro punto que represente niveles de producción mayores o menores que X_1 , necesariamente pasará una infinidad de curvas de Isocuanta, identificando en cada nivel de producción, infinitas combinaciones de factores productivos con exactos resultados en cuanto a capacidad de producción. En este sentido, se denomina

“Mapa de Indiferencia” al infinito conjunto de curvas de isocuantas, que representan así mismo infinitos niveles posibles de producción del bien dado X (...X1...X2...Xn...) (Gráfico 11)

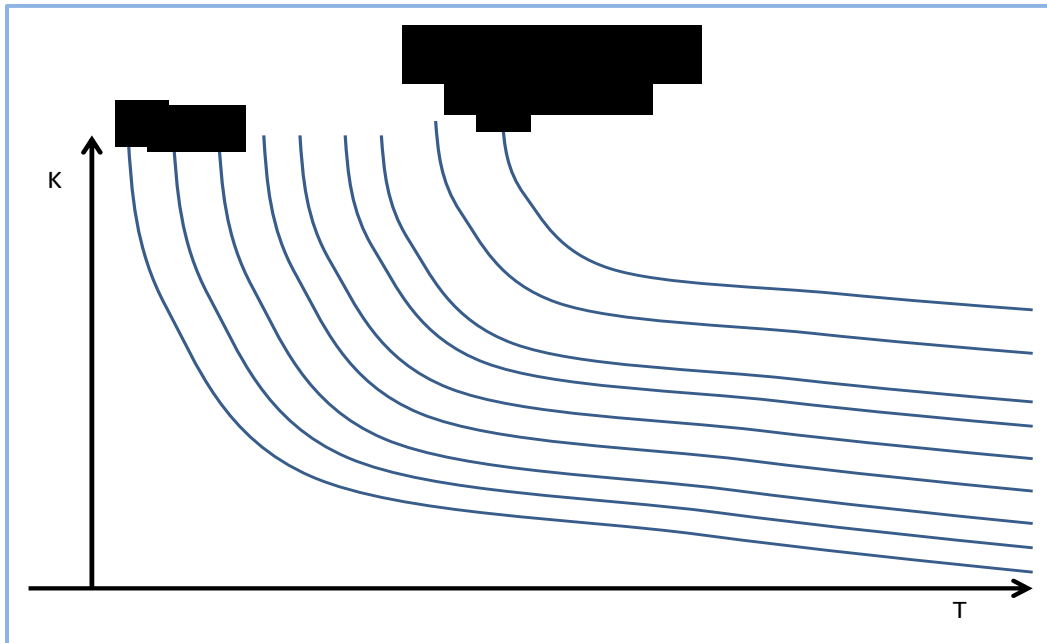


Gráfico 11.

Es importante anotar el hecho de que un supuesto tan forzado como la perfecta capacidad que se le atribuye a los factores productivos para substituirse entre sí, nos arroja como resultado la construcción de todo un aparataje teórico que siendo absolutamente insostenible en su contraste con la realidad, en su arrolladora lógica constituye un pilar fundamental en el edificio teórico de la competencia perfecta: mapas de Isocuantas conteniendo formas geométricas absolutamente continuas, mismas que pretenden representar la existencia de infinitas posibilidades tecnológicas, (gráfico 11).

El modelo de equilibrio técnico de la firma

Para los efectos de este libro, no vamos a entrar en explicaciones que ordinariamente encontramos en cualquier libro de Microeconomía destinado a la formación de economistas. Baste destacar que en el modelo de “Equilibrio Técnico en la Producción”, el “Punto de Equilibrio,” entendido como el logro del objetivo de la firma, se alcanza en condiciones de máxima eficiencia en el uso de los recursos disponibles (R) es decir, en condiciones donde la producción de la firma alcanza la cantidad máxima posible del bien X, dadas las condiciones financiera determinadas por los precios de mercado de los factores productivos así como por las condiciones de orden tecnológico, implícitas en las infinitas combinaciones de factores en juego, combinaciones de capital y de trabajo destinadas a la producción del bien en cuestión “X”. Geométricamente (gráfico 12), en el llamado “punto de equilibrio”, la restricción presupuestaria o curva de isocoste, apenas toca tangencialmente a una Isocuanta: precisamente la que se encuentra más alejada del punto de origen de los ejes cartesianos, representando el nivel de producción máximo del bien X, dado las restricciones financieras y tecnológicas existentes.

Una vez definido el llamado “punto de equilibrio técnico”, debemos entender que tal punto no solo representa la máxima eficiencia productiva de la firma, representa además la magnitud de la oferta que, en el **en condiciones perfectamente competitivas**, la orienta hacia el cumplimiento de su objetivo es decir, en la búsqueda de la máxima ganancia posible:

- En el **corto plazo**, decidiendo exclusivamente sobre la magnitud de la oferta;
- En el **largo plazo**, desplazándose hacia posibilidades tecnológicas cada vez más eficientes, ajustarse así a la dinámica evolutiva, tanto de la tecnología como de los mercados donde opera, ya como oferente del bien X, como demandante de factores productivos e insumos requeridos para producir.

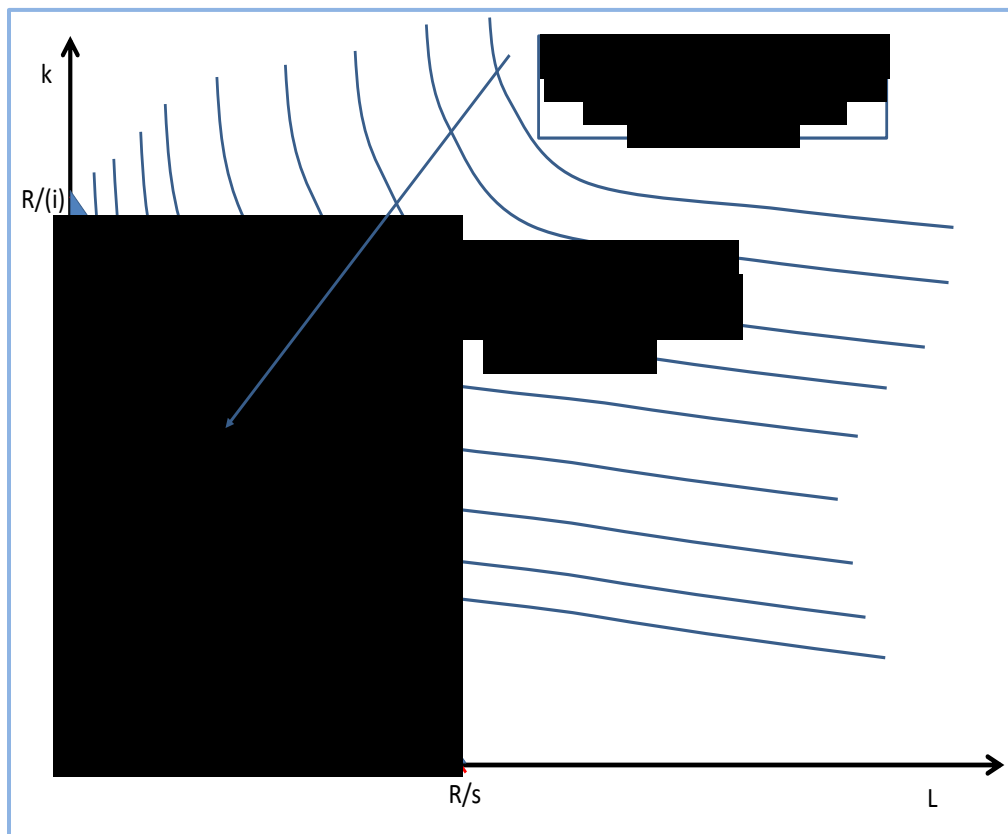


Gráfico 12.

Lo antes dicho no resulta fácil de asimilar, si estamos acostumbrados a ver la Microeconomía como una serie de modelos aislados, desconectados entre sí. Sin embargo, la visualización resulta clara cuando encadenamos como una sola unidad, a todos los modelos que constituyen la teoría de la oferta, en condiciones de competencia perfecta.

Construyéndolas funciones de producción del bien “X”

La conexión con las funciones de producción la logramos recurriendo nuevamente a la condición Ceteris Paribus:

- Asumiremos que las disponibilidades de la firma (R), así como la tasa de interés, permanecen constantes; y,
- Consideraremos al salario (S) como única variable determinante, tanto del nivel de empleo (L) como del nivel de producción de un bien cualquiera (X).

Formalmente:

La producción del bien (X), es función del factor productivo trabajo (L) mismo que es a su vez, es función del salario (S) y del factor productivo Capital (K), mismo que está en función de la tasa de interés (i). Finalmente, la producción del bien “ X ” es además, función de las disponibilidades de la firma (R).

$$X = f(L(s); K(i); R)$$

Asumimos así mismo que tanto el capital como el trabajo, son factores que recíprocamente se substituyen entre sí de manera absolutamente continua por lo cual, el modelo a construir, considerará de manera simultánea tres variables dependientes, X , L , y K ; dos constantes, R e i ; y una sola variable independiente, el salario S .

$$\begin{aligned} X &= f(L, K) \\ L &= f(s) \end{aligned}$$

En condiciones donde “ R e i ” son constantes, también la demanda de capital (K) por parte de la firma productora el bien X , será función del salario.

$$K = f(s)$$

Ello se debe a la perfecta capacidad de los factores productivos Capital y trabajo, para substituirse entre sí, en el rango de producción del bien “ X ” donde los rendimientos marginales son crecientes, así como de complementarse dentro del área donde los rendimientos marginales del trabajo son decrecientes.

Obviamente, si la demanda de los factores destinados a la producción de X , está determinada por el salario; dicha variable determinará así mismo la oferta y producción del bien “ X ”.

$$X = f(s)$$

Definido así el modelo, comenzamos a mover el salario, con lo cual también moveremos la curva de Isocuanta y por lo tanto la capacidad presupuestaria de la firma: a salarios más altos, menor capacidad presupuestaria en tanto que a menores salarios, la restricción presupuestaria se expandirá hacia la derecha.

En el gráfico 13, representamos sobre un mapa de curvas de Isocuanta, el efecto que va teniendo la baja continua en los niveles de salario, no solamente sobre el nivel de empleo (L) y de producción (X) sino además, sobre la demanda de capital (K) por parte de la firma.

A ese respecto, es visible además un efecto directo de los movimientos en el monto de los salarios (S), sobre la demanda de capital (K) por parte de la firma:

- En un inicio, se observa una relación directa entre salarios y demanda de capital es decir, conforme disminuye el salario, disminuye también el requerimiento de capital por parte de la firma;
- Pasado cierto punto, esa misma relación funcional se torna inversa es decir, a menor salario, se producirá una mayor demanda del factor productivo Capital.

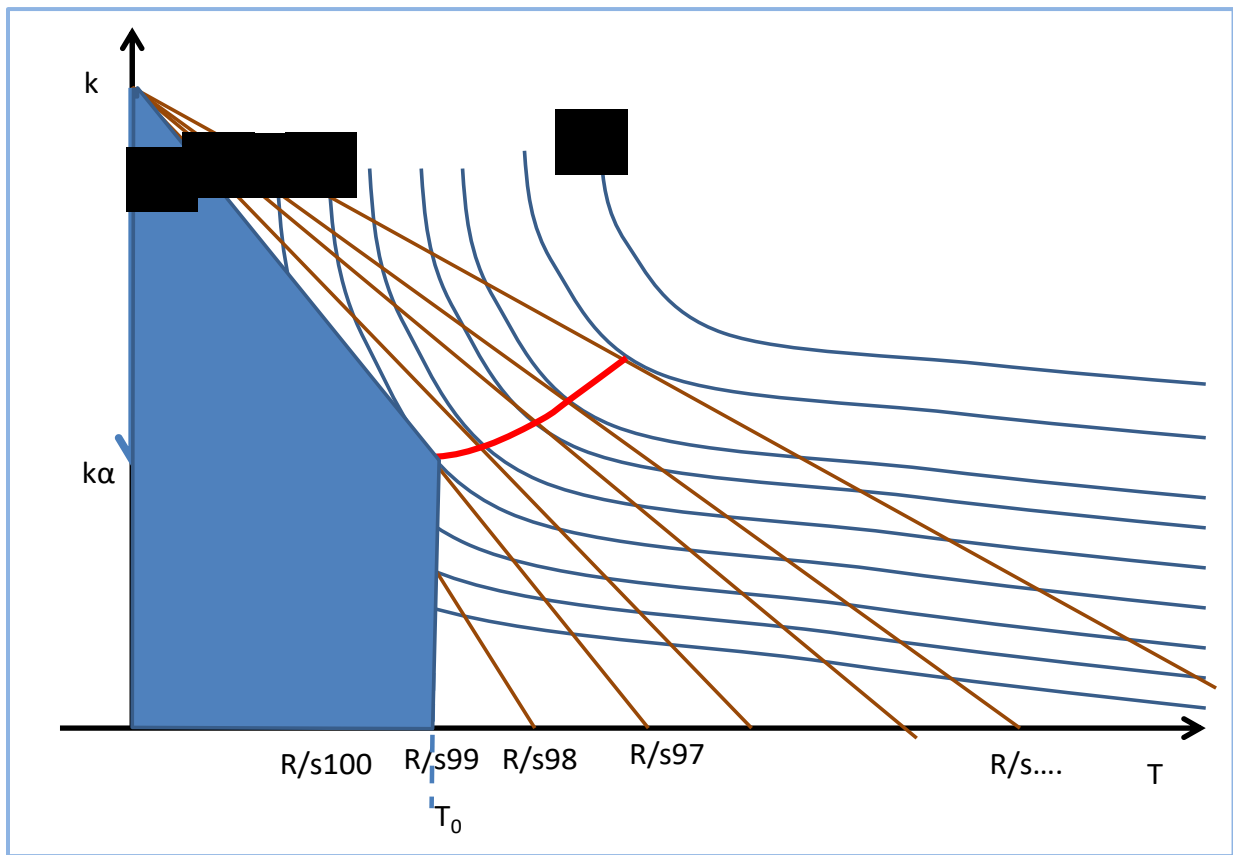


Gráfico 13.

La curva definida en color rojo que une los diferentes puntos de equilibrio sobre el plano cartesiano, nos dibuja una figura parabólica con un mínimo en el punto $(T_0; K\alpha)$ a partir del cual, su pendiente se hace positiva. Esta curva denominada de “Salario Producto”, representa no solo el efecto de los salarios sobre la demanda de capital por parte de la firma, representa además la relación que se da entre ambos factores:

- En el tramo de pendiente negativa de la curva Salario Producto, el factor productivo trabajo actúa como sustituto del factor productivo Capital.

- En el tramo donde la citada curva tiene pendiente positiva, la relación entre ambos factores es de complementariedad: cada nueva unidad de trabajo que la firma contrate, exigirá también mayor utilización de capital.

Definiendo las curvas de la demanda de los factores productivos

Si modificamos nuestro modelo, considerando como constante al factor productivo Capital, la baja del salario tendrá un efecto más limitado sobre el desplazamiento de la curva de isocoste y en ese evento, la curva de **“Salario Producto”**, representará en su tramo descendente, una zona de ineficiencia en la explotación del capital disponible o de desocupación de la capacidad instalada de la firma, zona a la que denominamos como de **Rendimientos marginales Crecientes** en tanto que, el tramo creciente de la curva “Salario Producto”, representará una zona de **rendimientos marginales decrecientes**, donde la explotación del factor productivo capital se va haciendo progresivamente más eficiente, conforme aumente la contratación de nuevas unidades del factor productivo trabajo.

Desde otro ángulo, la zona de producción donde los rendimientos marginales del trabajo son crecientes, la firma enfrenta economías de escala, en el sentido de que, conforme aumente el factor productivo variable, el rendimiento del mismo será creciente, implicando costos medios de producción decrecientes.

En esta versión del modelo, el **stock de capital disponible** por la empresa, señalará además, el límite máximo de producción que la firma puede alcanzar técnicamente, coincidente con la utilización al 100% de su capacidad instalada.

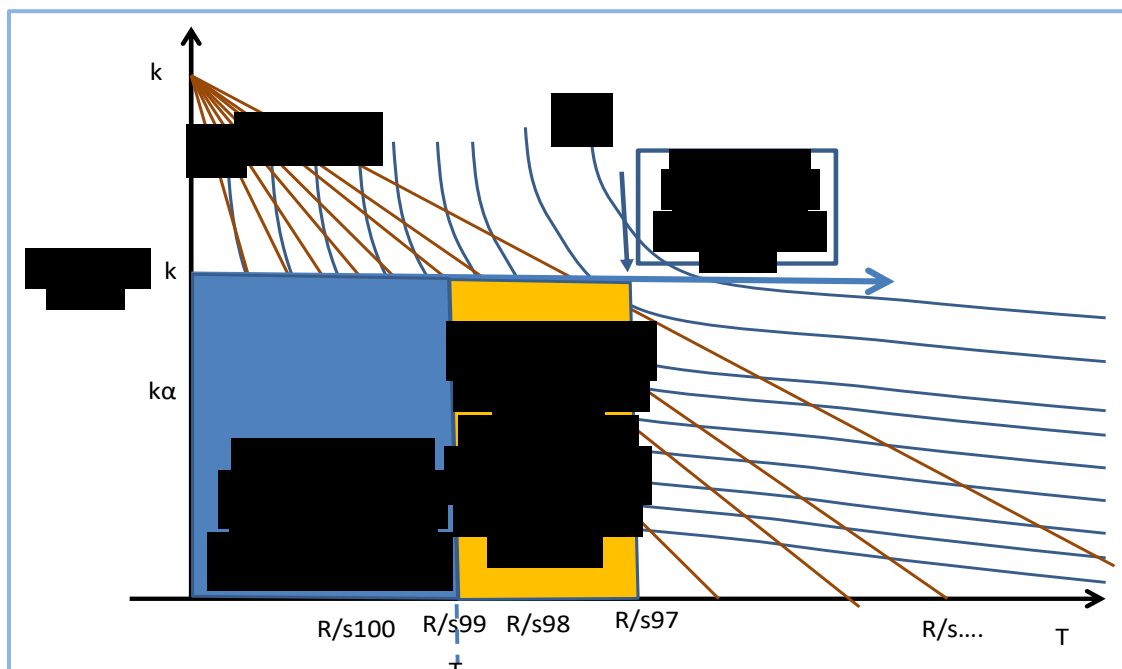


Gráfico 14.

Siguiendo la forma de la curva de **“Salario Producto”**, así como los datos de salario (s), trabajo contratado (L) y producto (X) que tomamos del mapa de Isocuantas en los gráficos 13 y 14, estamos en capacidad de construir la curva de demanda de trabajo de la firma, la cual se desarrollará dentro del área de rendimientos

decrecientes, coincidiendo con un tramo de la curva de **producto marginal del trabajo**, en su fase decreciente (gráfico 15).

Una vez definida la curva de demanda de trabajo, en función al producto marginal del trabajo en su fase de rendimientos decrecientes, llegar a las funciones de producto total y producto medio es un asunto de simple construcción geométrica, siempre a partir de los datos proporcionados el esquema de equilibrio técnico en la producción, conjunto de gráficos con los que hemos estado trabajando.

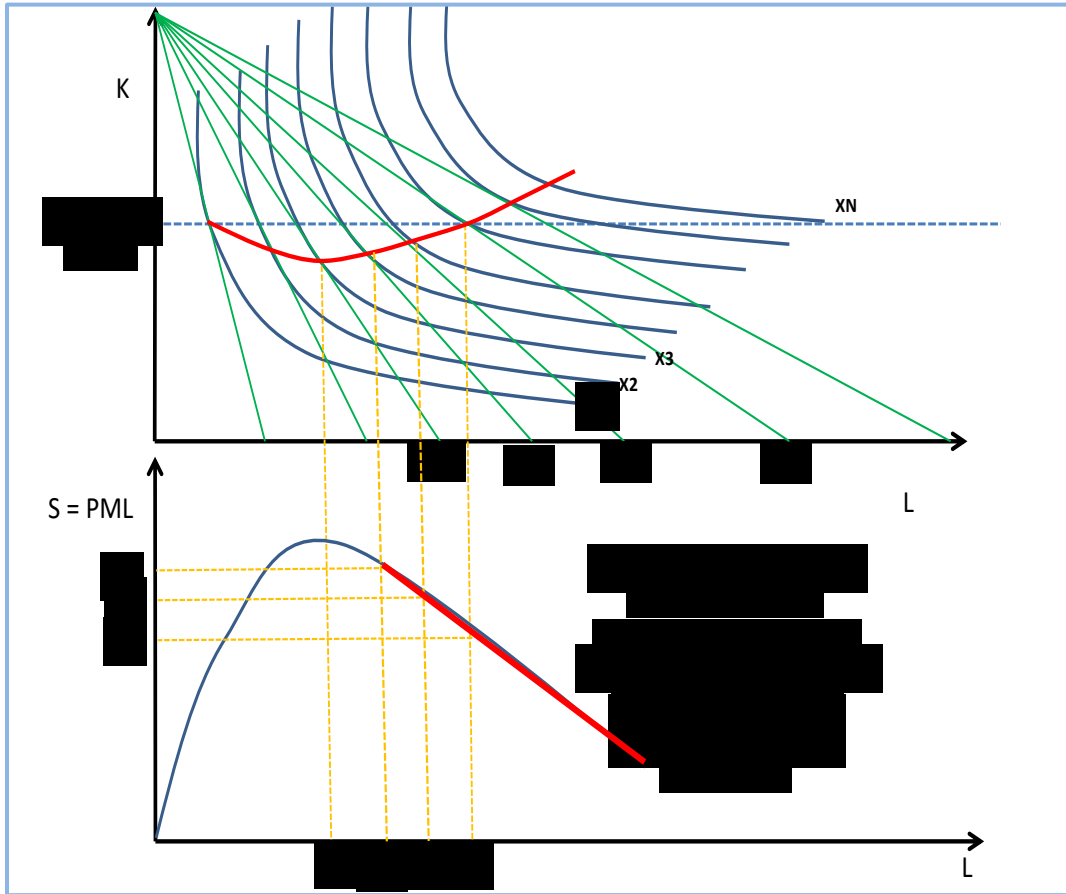


Gráfico 15.

El proceso lógico de deducción de la curva de demanda del factor productivo trabajo por parte de la firma, resulta idéntico al proceso que podríamos seguir para definir la función de demanda de Capital: en esencia, es el producto marginal de cada factor productivo, dentro de la zona de rendimientos marginales decrecientes, lo que define los precios máximos (salario, interés), que la firma está dispuesta a pagar por la contratación de una unidad adicional del factor en cuestión.

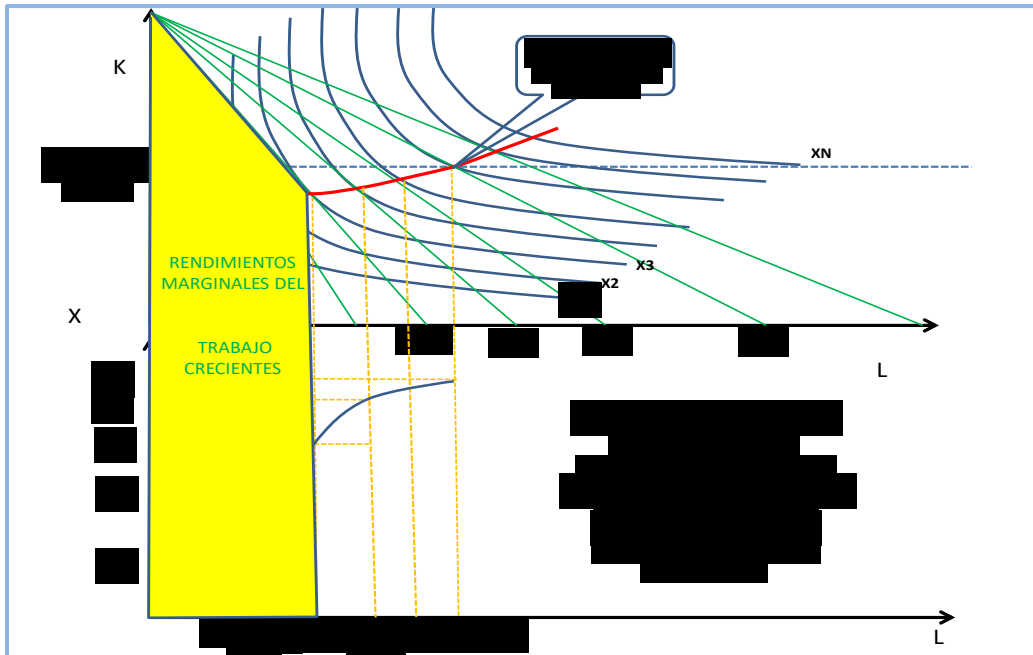


Gráfico 16.

La curva de oferta de la firma en condiciones perfectamente competitivas

Entrando directamente al discurso propio de la competencia perfecta, la curva de oferta de la firma coincidirá con un segmento de la curva de costo marginal, en su fase creciente es decir, en el área dentro de la cual, los rendimientos marginales del factor productivo que consideramos como variable, es decreciente, significando la curva de oferta, la serie de **precios mínimos aceptables para la firma oferente**, de acuerdo con la cantidad correspondiente a ofrecer.

El argumento en la definición de la curva de oferta de la firma es idéntico al esgrimido en la definición de la curva de demanda de factores productivos:

- Se contrata una unidad más de factor, si y solo si su costo definido por la remuneración de tal factor, está al menos cubierto por el crecimiento que en el ingreso de la firma, generará la producción y oferta adicional del bien X.

En el gráfico 17, representamos a la empresa competitiva, tanto en su posición de demandante de demandante de factores productivos (lado izquierdo del gráfico), como de oferente en el mercado de bienes (lado derecho del gráfico 17), una doble posición que define a la “firma” en su calidad de actora competitiva, intermediando entre el mercado de los factores productivos donde las familias actúan como oferentes de factores productivos y el mercado de bienes y servicios finales, aquí representado por el bien que designamos como “X”, donde las mismas familias actúan como demandantes finales del mismo.

En términos generales, el esquema descrito puede ser aplicado en cualquier etapa del proceso de intermediación:

El factor productivo Capital, encarna cualquier bien o servicio que la firma adquiera para transformar o simplemente para destinarlo a la intermediación pura.

En el caso de la intermediación pura, en un escenario de competencia perfecta el valor agregado al bien intermediado, estaría definido por aquellos servicios como almacenamiento, transporte, conservación entre otros, que puedan marcar una diferencia entre el precio de adquisición y el precio al consumidor; un valor agregado no relacionado con la ganancia que la empresa pudiera adquirir en un escenario donde goce de cierto grado de monopolio, sino estrictamente definido por servicios requeridos para llegar al consumidor final.

Así mismo, tal valor agregado estaría ajustado a las condiciones de costo definidas por los mercados de aquellos factores que deban agregar valor al proceso de intermediación.

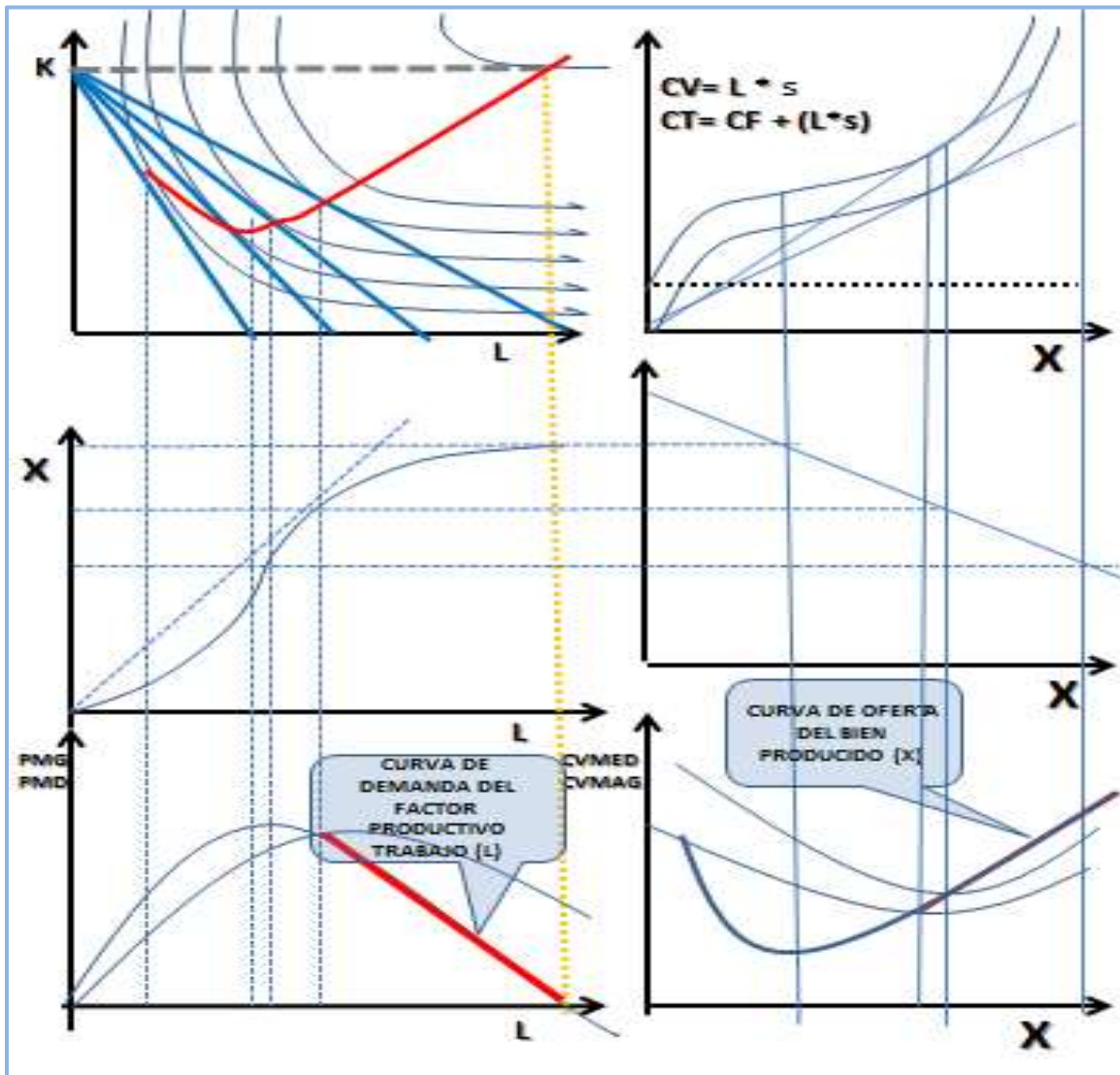


Gráfico 17.

Gráficamente, la curva de costo variable (CV) surge directamente de la curva de producto total (X), simplemente trasponiendo los ejes que las definen:

- En la función de producto total (X), la variable independiente es el nivel de empleo (L), mismo que a su vez es función del salario (s).
- En la función de coste variable (CV), la variable independiente es el nivel de producción (X), mientras que el costo variable en sí mismo, equivale al del nivel de empleo (L), multiplicado por el salario (S).
- El costo fijo por su parte, corresponde al costo de los factores productivos considerados como no variables; en este caso, el capital que en nuestro esquema inicial de equilibrio de firma, asumimos como una constante; tanto en términos de su precio (i), como en la cantidad inicialmente demandada por la firma, cantidad gráficamente representada mediante línea punteada, en el extremo superior izquierdo del conjunto de gráficos anteriores.

Estando los precios definidos de manera absolutamente competitiva, tanto de los factores productivos, como de los bienes finales (bien X en el modelo descrito), en condiciones de corto plazo, el volumen de las ganancias de la empresa estaría definido exclusivamente por las cantidades que pudiera producir y trazar, bajo condiciones técnicas dadas.

En el largo plazo, la firma buscará una mayor eficiencia productiva, desplazándose en la búsqueda de alternativas tecnológicas más eficientes, en términos de productividad y costo.

Para el escenario de largo plazo, los neoclásicos nos enseñaron que los precios en juego, tanto del bien ofertado como de los factores productivos requeridos por la firma, empujarán a ésta a situarse irremediamente en el nivel de producción correspondiente al costo medio mínimo, donde el empleo de los factores productivos es pleno y los precios del mercado garantizan al máximo sacrificio de las empresas, empujadas a ofrecer al precio mínimo, técnicamente posible.

En el modelo de competencia perfecta pues, la función o tarea empresarial se reduce a la búsqueda de la mayor eficiencia en la explotación de los factores productivos, no por la vía de los precios, pues estos le resultan inmanejables, sino por la vía organizativa y tecnológica.

Así pues, el que más gana, no es el que menores salarios pague o el que logre vender más caro, sino el más eficiente en la administración de los recursos disponibles, en términos exclusivamente de productividad.

Como ya anticipamos, todo lo dicho se sustenta en un conjunto de supuestos cuyo cumplimiento resulta condición sine qua non para que la justicia distributiva que se hace evidente en el modelo perfectamente competitivo, se realice.

Un supuesto en particular, **la perfecta capacidad de los factores productivos para sustituirse entre sí, capital por trabajo y viceversa**, asegura no solo la posibilidad del empresario para cumplir la tarea de adaptarse de manera permanente a la estructura tecnológica más eficiente, que le permita sostener una rentabilidad cada vez más difícil de obtener, siendo un simple tomador de precios, le asegura así mismo al sistema productivo, el óptimo aprovechamiento de los recursos disponibles, un sistema donde cada unidad productiva trabaja para lograr mantenerse dentro de la escala de costos más adecuada, en perfecta sinergia,

siguiendo y reaccionando frente a los movimientos que puedan darse en los mercados donde interviene, ya como oferente del bien X, ya como demandante de factores productivos..

La perfecta sustitución entre factores productivos implica así mismo, una perfecta continuidad de la oferta de bienes finales: siempre existirán infinitas posibilidades tecnológicas, para adaptar las cantidades ofrecidas a los requerimientos y condiciones de la demanda, siempre en un escenario de pleno empleo de los factores productivos disponibles y de minimización de los costos medios de producción.

En 1957, Paolo Syllus Labini presenta en su obra “Oligopolio y Progreso Técnico”⁸ un modelo de mercado oligopólico basado precisamente en la negación histórica del ya criticado supuesto. El propio autor señala en su libro, que ya desde 1911, el historiador y economista alemán Hermann Levy, en continuas investigaciones sobre las estructuras industriales de Alemania e Inglaterra, ya observaba que conforme la tecnología avanzaba, la tendencia de los mercados apuntaba no hacia la atomización de la oferta, sino a la concentración monopólica de la misma.

Syllus Labini anota, además que, independientemente del avance tecnológico que contribuye a crear economías de escala cada vez más amplias, como escenarios propios donde estructuras monopólicas se imponen de manera natural, las acciones proteccionistas del estado tienden a fomentar el surgimiento de monopolios absolutamente ineficientes.

Negar el supuesto ya comentado, implica pues dar un paso en dirección hacia el acercamiento de estructuras de mercado más reales.

El modelo de competencia perfecta, solo parece representar condiciones muy marginales de mercado dentro de la globalidad de un mundo moderno sin embargo, aún en la construcción de modelos de competencia imperfecta, seguimos manteniendo vivo y de manera implícita, el supuesto de que todo el entorno que influye en la estructura de costos de la firma (mercados de factores productivos, materias primas e insumos), responde a estructuras de mercado perfectamente competitivas.

El modelo que presentamos a continuación, nos obliga a prescindir de dicho supuesto.

⁸ Primera edición italiana, publicada por la Facultad de Economía y Comercio de la Universidad de Roma.

CAPÍTULO 4



La teoría del monopsonio como una estructura básica de un mercado intermedio

Siendo Joan Robinson la creadora de la “dimensión Imperfecta” de las teorías sobre la formación de los precios, resulta ineludible recurrir a su obra la cual, es fuente principal de los más importantes y trascendentes obras que forman parte de nuestra bibliografía. Es de destacarse que en su libro, la autora dedica alrededor de cien páginas equivalentes a un tercio de toda la obra, para tratar el tema del Monopsonio. De hecho, es esta obra la primera donde se trata el tema y es también su autora la creadora del término “monopsonio”. El tema lo trata como un caso particular de mercado imperfecto, aplicable principalmente al mercado del trabajo y no directamente, como un caso de intermediación propiamente dicho, el cual es el enfoque que pretendemos rescatar en este libro.

Partiendo de la base técnica y conceptual de J. Robinson, nos atrevemos a identificar dos características que a nuestro entender, complican la comprensión del modelo que desarrolla la citada autora:

- La señora Robinson se concentra en explorar la situación de equilibrio de la firma Monopsónica, considerando como implícita la función de esta firma como eslabón entre dos mercados distintos. Creemos que el explicitar tal función no solo aclara el modelo sino que además pone en evidencia su practicidad, en términos de un importante acercamiento a la realidad..
- Dentro del texto “Teoría de la Economía Imperfecta”, en lo que atañe al tema “Monopsonio”, no parece desprenderse muy fácilmente del concepto de “Utilidad Marginal” como clave en la generación de la curva de demanda monopsónica. Finalmente, tal concepto está ligado inexorablemente a la conducta de las familias, ya como demandantes de bienes y servicios, ya indirectamente como oferentes de factores productivos; aunque también, dicho concepto se encuentra ausente de la conducta de muchos agentes intermediarios, eslabones internos de dentro de cadenas de intermediación donde las relaciones de intercambio se dan exclusivamente entre empresas, sin intervención o participación significativa de las familias.

Dejando de lado a los mercados de factores productivos donde las familias participan como oferentes, en este trabajo partimos directamente del hecho simple que caracteriza al Monopsonista, nunca como consumidor sino como una empresa y como tal, la racionalidad de su conducta, tanto en su función de oferente de su producción, como en su papel de demandante de factores productivos e insumos, no puede explicarse sobre la base conceptual y funcional de la Utilidad (entendida en la dimensión de la teoría del consumidor), sino en base a la única motivación racional que cabe en la dirección de la firma: la búsqueda de máxima de la ganancia.

Esta última idea nos lleva a concluir que, en situación de monopsonio, **la curva de la demanda, definida como el conjunto de cantidades y de precios máximos que la firma pudiera estar dispuesta a pagar por las unidades que demanda de terceras firmas, no tiene significado en condiciones de un mercado donde el precio es impuesto por el mismo demandante, en función**

exclusivamente de los precios mínimos que el oferente primario está dispuesto a recibir por su producto, y que están dados por la curva de oferta en aquel segmento de mercado donde el monopsonista es el único comprador.

Sin otro preámbulo, intentemos entrar a la definición de los precios en mercados estructuralmente monopsonistas, al menos en dos de los posibles escenarios que tal estructura podría permitir.

En el desarrollo de este particular capítulo, no pensamos en estructuras productivas de países como Alemania, Estados Unidos, Francia o Inglaterra, aunque no nos cabe duda alguna, de que también en tales países podemos encontrar a nivel de los mercados intermedios, problemas de concentración monopsonista. De hecho, es una economista británica, Joan Robinson, quien plantea una estructura de mercado dominada por un solo agente demandante y es ella quien propone el término “Monopsonio” para describir a tal escenario. Así mismo, son problemas de distribución monopsonista en tales países, parte substancial de los problemas distributivos del ingreso en países productores de bienes esencialmente agrícola.

Cuando pensamos en estructuras monopsonistas de mercado, pensamos fundamentalmente en economías con estructuras productivas y además normativas, similares a las del Ecuador; un país pequeño, normativamente complicado, pero además insuficientemente desarrollado.

Y es que, siguiendo el pensamiento de Syllus Labini, más allá de los problemas de concentración de oferta o de demanda que se originan en grandes economías de escala propiciadas a su vez por el desarrollo tecnológico, es el proteccionismo y el paternalismo de muchas políticas públicas, a veces sesgadas por intereses cercanos al poder, como resulta típico de países considerados “del tercer mundo,” lo genera situaciones de escasa o nula competitividad en innumerables sectores productivos, no solo al interior de los mercados domésticos sino también, en la participación de los agentes económicos de esos países en la esfera del comercio con el exterior.

Estructuras de mercado monopsonistas u oligopsonistas parecen tejerse en torno a de mercados de exportación agropecuaria como los de café, cacao o banano; mercados en donde de cada a la oferta doméstica, presentan condiciones aparentemente muy competitivas, pero en cambio, de cara a la oferta externa, la oferta se limita a muy pocas empresas que intermedian entre la producción doméstica de tales bienes y la demanda que se genera desde el exterior.

En tal escenario, nuestra propuesta se ciñe al desarrollo de un modelo teórico que permita explicar las consecuencias de estructuras de mercado con altas concentraciones en el lado de la demanda; consecuencias definidas fundamentalmente en términos de distribución de los ingresos que genera la actividad comercial de algunos bienes propios de la canasta exportable de países oferentes de productos primarios, especialmente de origen agropecuario.

Partimos pues de un conjunto de definiciones básicas que nos permitirán construir el modelo base de un mercado cuya demanda se concentra en una o en muy pocas firmas.

El escenario de un mercado con estructura monopsonista

Los actores

Un mercado monopsonista, corresponde a una estructura donde dos mercados diferentes de un mismo bien, se conectan por la actuación de un intermediario que actúa como demandante en uno de tales mercados y como oferente en el otro. En el mercado donde la firma intermediaria actúa como demandante, lo hace con total poder de mercado es decir, lo hace desde la posición de un monopolio de demanda: es un monopsonio.

En el gráfico 18, representamos un ejemplo de mercado con estructura monopsonista, donde dos diferentes niveles de comercialización de un bien cualquiera “X”, son conectados por un intermediario que resulta ser demandante en un mercado que definiremos como “Primario” (del centro hacia el lado derecho del gráfico 18) y oferente en otro nivel de mercado que definiremos como “Secundario” (del centro hacia el lado izquierdo del gráfico 18).

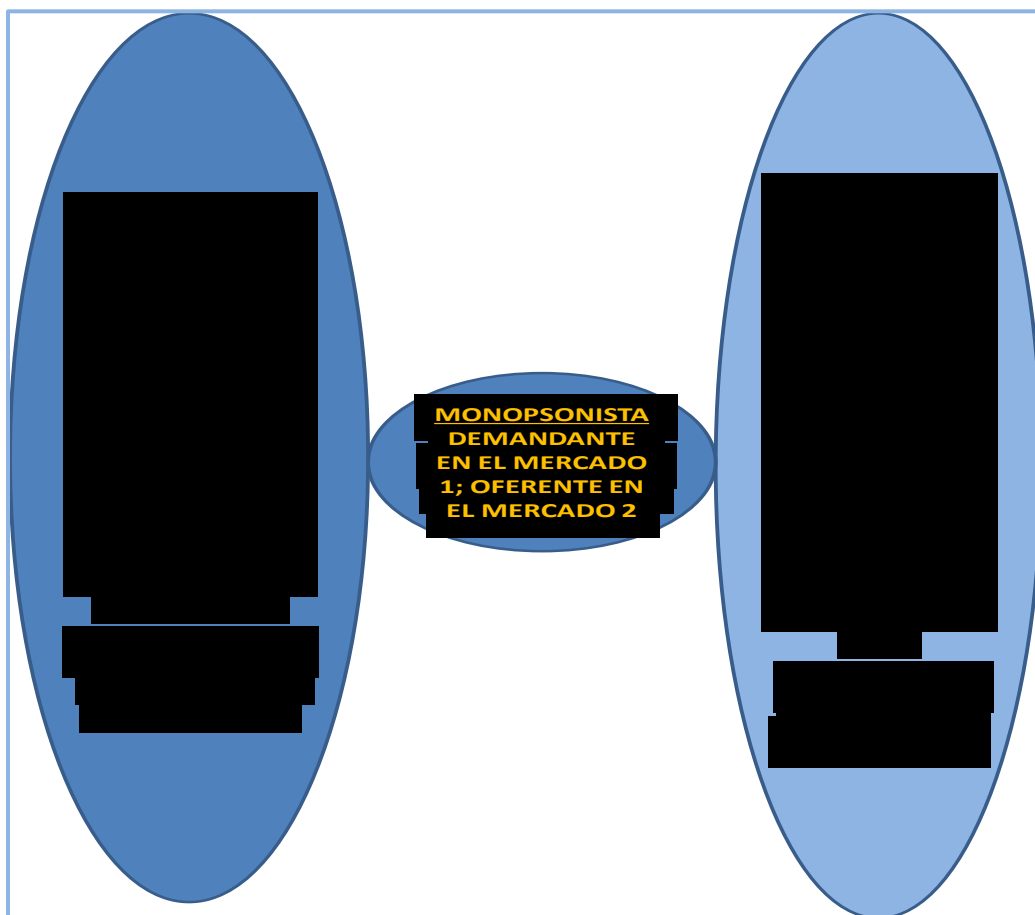


Gráfico 18.

Definiciones básicas

- A los agentes oferentes dentro del mercado primario, los identificamos como “Oferta Primaria” (lado derecho del gráfico 18).
- La demanda en el mercado secundario, la denominaremos así mismo, “Demanda Secundaria” (lado izquierdo del gráfico en observación).
- El monopsonista es, por su propia naturaleza, “Demandante Primario” y “Oferente Secundario”, localizado al centro del gráfico.

Los posibles escenarios

Queda claro que el monopsonio podría resultar un caso extremo, excepcionalmente extremo, siendo lo más cercano a la realidad en los mercados de intermediación, las estructuras Oligopsónicas es decir, sistemas de intermediación concurridos por indeterminado número de firmas demandantes, entre las cuales unas pocas tienen poder de para manipular precios, mientras que otras más pequeñas, actúan como intermediarios precio aceptantes. No obstante, el modelo Monopsónico nos permite una visión simplificada del problema que pretendemos identificar dentro de las estructuras de intermediación industrial y comercial observables en cualquier economía, pero sobre todo, en aquellas productoras de bienes de origen agropecuario, no solo con vocación exportadora sino también, de cara al mercado doméstico.

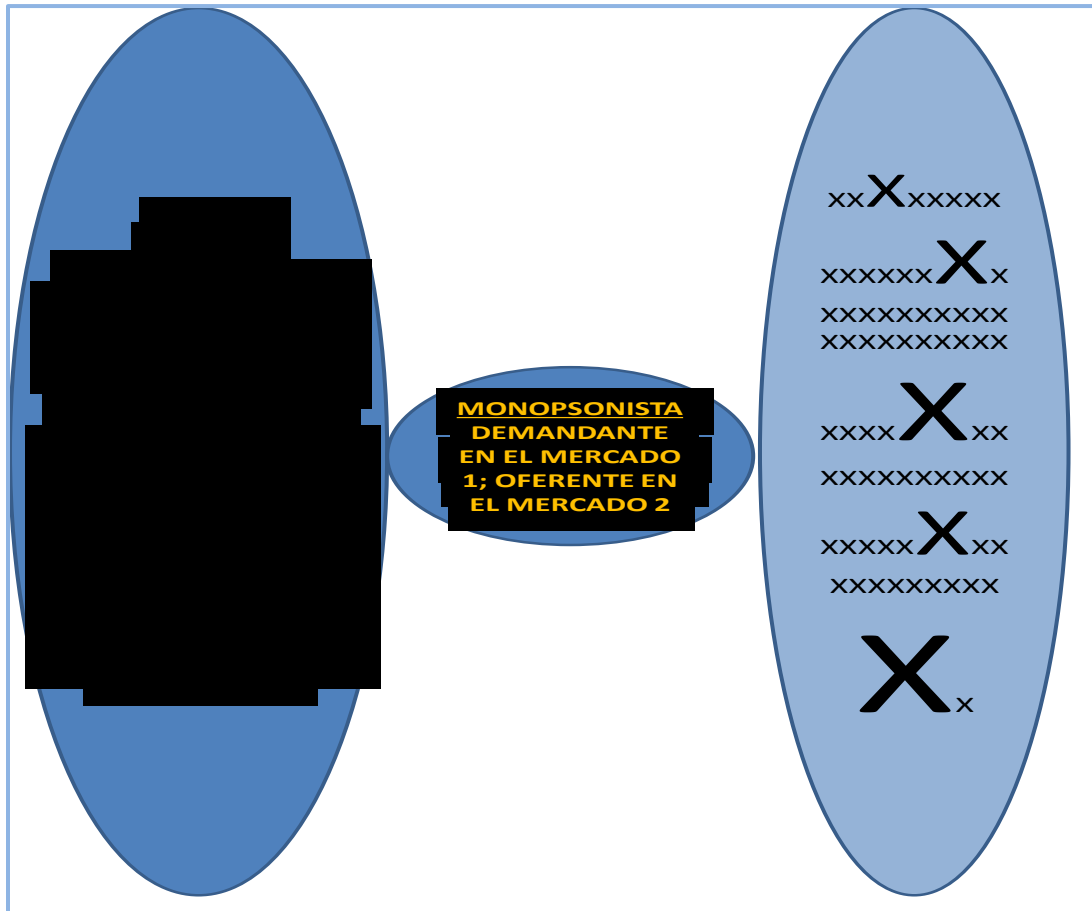


Gráfico 19.

Sin embargo de lo anteriormente dicho, el panorama de opciones a explorar, aún desde la simplicidad de la estructura de mercado monopsónico, es en extremo amplio. Solo a modo de ejemplo:

- Podemos considerar, como lo sugiere el gráfico 19, mercados primario y secundario con una alta atomización de participantes: en el primario, actuando una infinidad de oferentes y así mismo, una infinidad de demandantes en el mercado secundario, simulando en las instancias periféricas de la cadena de intermediación, condiciones perfectamente competitivas.

Sin embargo, oferentes primarios y demandantes secundarios no se relacionan entre sí, pues entre ambos media una firma que actúa como monopsonio de demanda frente a la oferta primaria; y simultáneamente, como monopolio frente a la demanda secundaria.

- Podemos así mismo considerar, estructuras oligopólicas en la oferta primaria como en la demanda secundaria, asumiendo que el monopsonista intermedia entre empresas con diferente poder de mercado, transando un producto que podría ser un bien final, u otro producto destinado como insumo dentro de diferentes procesos productivos.

Como puede observarse, aún en el escenario “extremo” del monopsonio, podemos construir variantes del mismo modelo, cuyas características se adapten a cualquier condición de estructura de mercado, tanto primario como secundario, donde la firma monopsónica actúe como intermediaria.

Intentemos explorar esta temática, a partir de la construcción de unos pocos ejemplos, escenarios posibles dentro de un amplio espectro representativo de diversas realidades.

Escenario primero

La firma monopsónica enfrenta una demanda secundaria altamente competitiva. Atiende una oferta primaria así mismo atomizada, altamente competitiva.

Condiciones de la oferta primaria. Estructura de costos y curva de oferta del oferente primario

En el gráfico 20, representamos tanto la estructura de costos de las firmas productoras del bien “X”, oferentes en el mercado primario, así como la curva de oferta originada sobre tal estructura de costes; curva de oferta del bien “X” definida sobre la curva de costo marginal, a partir del punto donde el costo medio es mínimo.

Estamos pues suponiendo que, en el mercado primario, la oferta del bien “X” responde a una estructura perfectamente competitiva por lo cual, la curva de la oferta representará el precio mínimo aceptable, para producir y vender una determinada cantidad del bien “X”.

La diferencia vertical entre el costo marginal y el costo medio, determinará la ganancia media o ganancia por unidad, de las empresas oferentes del bien “X” dentro del mercado primario.

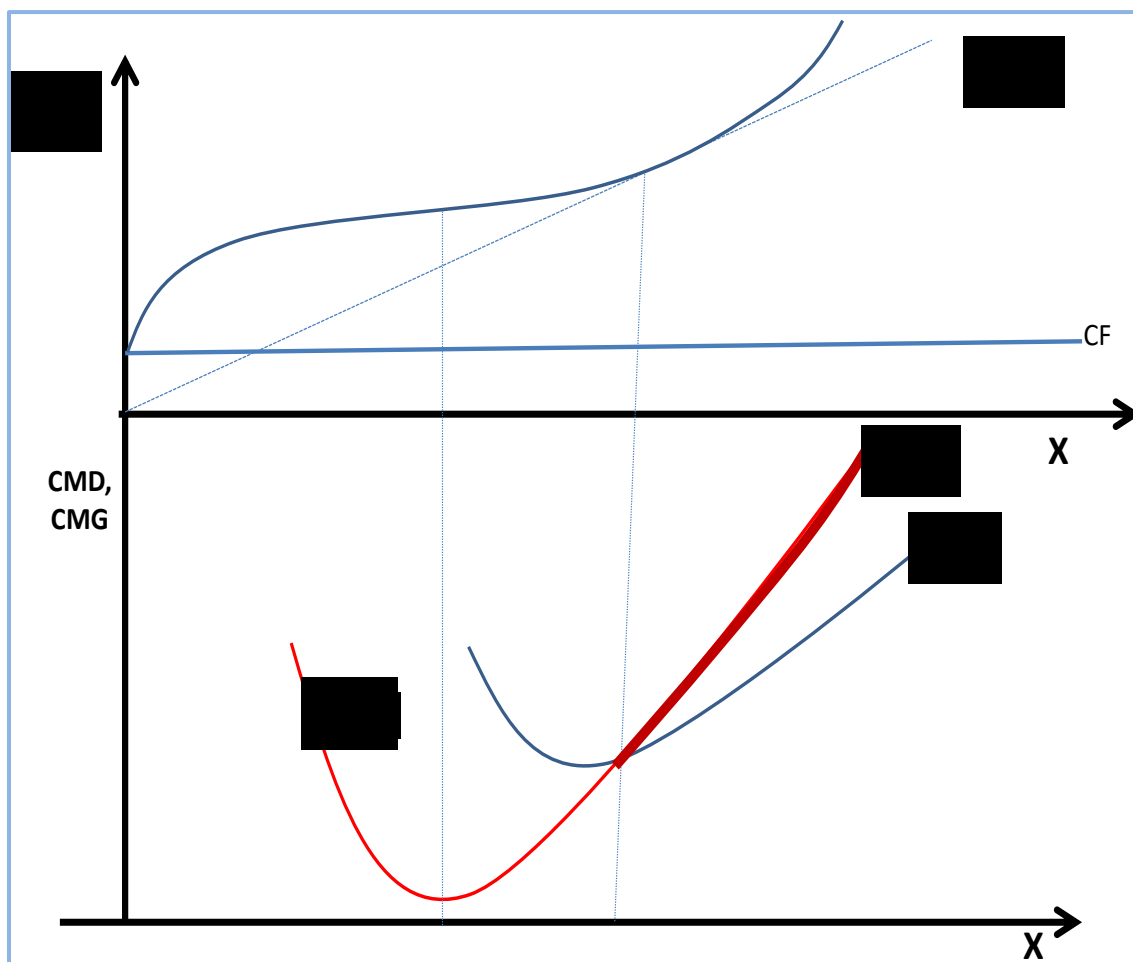


Gráfico 20.

La estructura de demanda en el mercado secundario

Supongamos que la firma monopsonista intermedia entre la oferta primaria del bien “X” y la demanda secundaria del mismo bien.

Dado que supondremos que el monopsonista actúa competitivamente en el mercado secundario, podríamos asumir, acercándonos a la realidad, que el mercado secundario podría ser un espacio comercial similar o idéntico, al mercado internacional de diversos bienes de origen primario, instancia donde la firma monopsonista no tiene el tamaño suficiente como para influir en las condiciones del mercado, por lo que deberá actuar como un competidor más, como un oferente precio – aceptante. En tal escenario, frente al mercado secundario el monopsonista enfrentará una curva de precio o de demanda, absolutamente horizontal determinada en cada instante por el precio vigente en el mercado (gráfica 21).

Así mismo, esta línea de precio corresponderá por igual a las curvas de ingreso medio e ingreso marginal del monopsonista.

Obsérvese que el escenario planteado para el mercado secundario donde actúa el monopsonista, no necesariamente debe corresponder a un mercado perfectamente competitivo. Solo corresponde a un escenario donde el monopsonista actúa sin poder alguno de mercado, siendo apenas un simple tomador de precios.

En este sentido, el escenario podría corresponder a un mercado secundario de estructura también monopsonica u ologopsónica en el cual, grandes firmas lideran los precios y el oferente en cuestión, solo participa de forma pasiva, siguiendo la corriente del mercado.

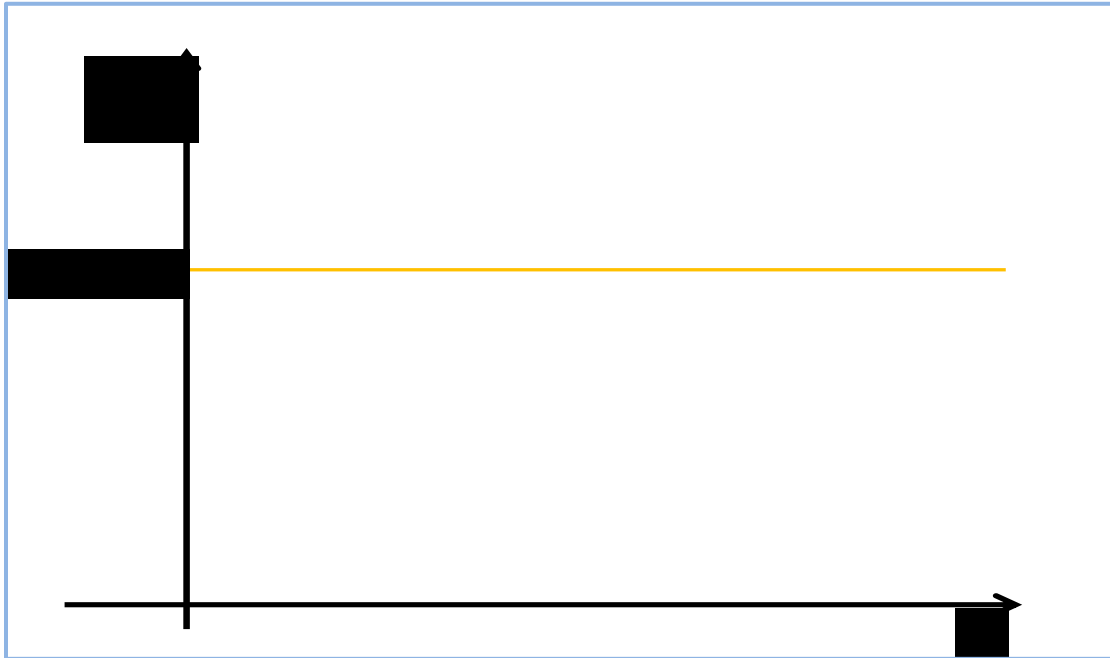


Gráfico 21.

Estructura de costos del intermediario monopsonista

En este primer escenario, asumamos que los costos variables de la firma monopsonica, están determinados por la cantidad de bienes “X” que dicha firma adquiera en el mercado primario, con el exclusivo propósito de ofrecerlos en el mercado secundario es decir, sin entrar a considerar procesos de transformación y donde la agregación de valor se limita a la prestación de servicios relacionados con la intermediación “pura”.

Provisionalmente suponemos, además, que la firma intermediaria monopsonica, no enfrenta costos fijos por lo cual, sus costos medios totales serán equivalentes a sus costos medio variables, mismos que estarán determinados por la cantidad y por los precios del bien “X” que intermedie es decir, por los costos en que incurra al adquirir tales bienes, de cara al mercado primario.

Si el intermediario monopsonista no enfrenta costos fijos y sus costos totales estarán determinados exclusivamente por los precios y por las cantidades que pague por los bienes “X” que adquiera en el mercado primario, entonces, la curva de oferta o de costo marginal del oferente primario, se convertirá en la curva de costo medio del monopsonista.

En el gráfico 22, la curva más gruesa y color rojo, representa para el oferente primario, su curva de costo marginal (CMG1) y por lo tanto, corresponde en su tramo creciente a la curva de oferta primaria.

La misma curva, corresponderá por lo tanto a la función de costo medio del monopsonista, ya que su único costo, de acuerdo al supuesto establecido, es el costo de adquirir bienes “X” en el mercado primario. En otras palabras, su curva de costo medio (CMd) será la misma que la curva de costo medio variable (CMdV) e idéntica a la curva de costo marginal en su fase creciente, del oferente primario del bien “X”.

Sobre la curva del costo medio, la construcción de las curvas de costo total del monopsonista, como la curva de costo marginal, resulta un simple problema algebraico, facilitado por un supuesto transitorio: inexistencia de costos fijos en el intermediario monopsonista.

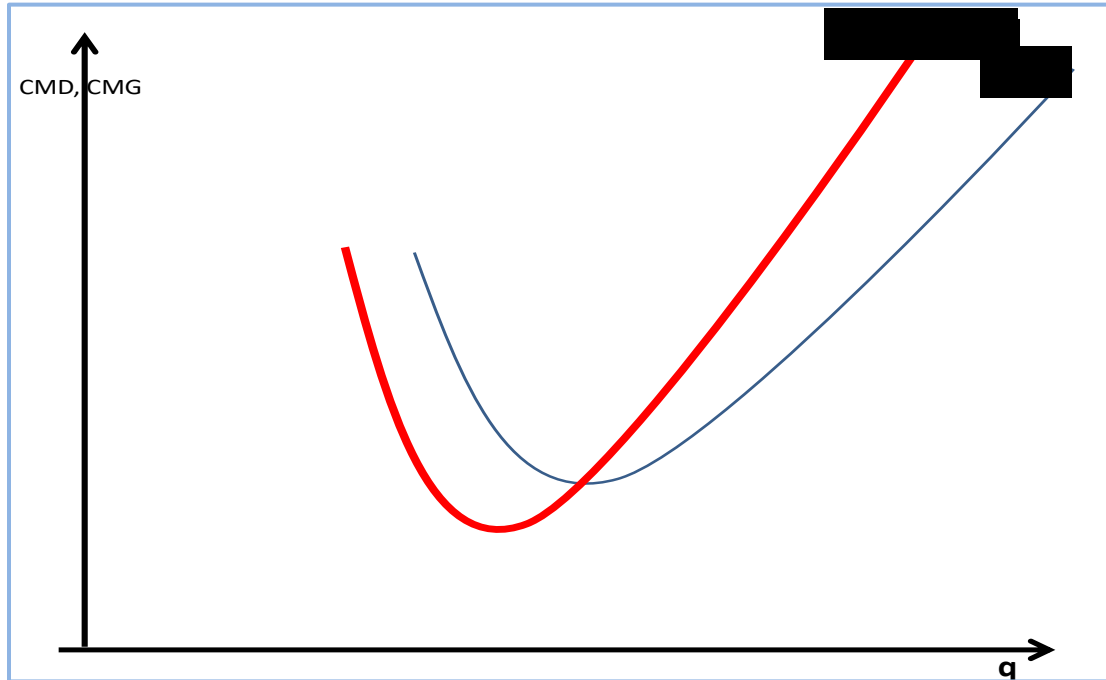


Gráfico 22.

El equilibrio del monopsonista en el escenario planteado

Partiendo del axioma clásico, según el cual la empresa marca como objetivo único la maximización de sus ganancias, el equilibrio de la firma estará dado en un nivel de oferta dado en el mercado secundario, tal que su costo marginal sea igual al precio que se defina en ese mismo mercado secundario.

En simultáneo, el nivel de oferta del monopsonista en el mercado secundario, definirá su nivel de demanda del bien “X” en el mercado primario, así como el precio que para el mismo bien, defina la curva de oferta primaria.

Dicho precio definirá tanto el costo medio del monopsonista (asumiendo inexistencia de costos fijos) así como la función de ingresos del oferente primario.

El precio en el mercado secundario, multiplicado por las cantidades transadas del bien “X”, definirá el ingreso total que, **hasta ese punto de la cadena de comercialización**, se genera en torno al producto

en cuestión “X”, pues no podemos olvidar, que la demanda en lo que estamos considerando como el mercado secundario, no necesariamente está constituido por demandantes finales del bien “X”.

En el gráfico 23, sintetizamos la situación de equilibrio del monopsonista como intermediario entre los oferentes del mercado primario, y la demanda en un mercado secundario, donde el monopsonista es un simple precio-aceptante:

- El monopsonista logra su máxima ganancia, cuando su costo marginal se iguala con su ingreso marginal, mismo que en un escenario de mercado secundario perfectamente competitivo, es igual al precio, en ese espacio de mercado.

Los costos del monopsonista están determinados por su curva de coste medio, coincidente con la curva de precios del bien “X” en el mercado primario, determinada a su vez por la curva de oferta dentro de tal instancia de mercado, instancia dentro de la cual recordemos, no existe curva de demanda.

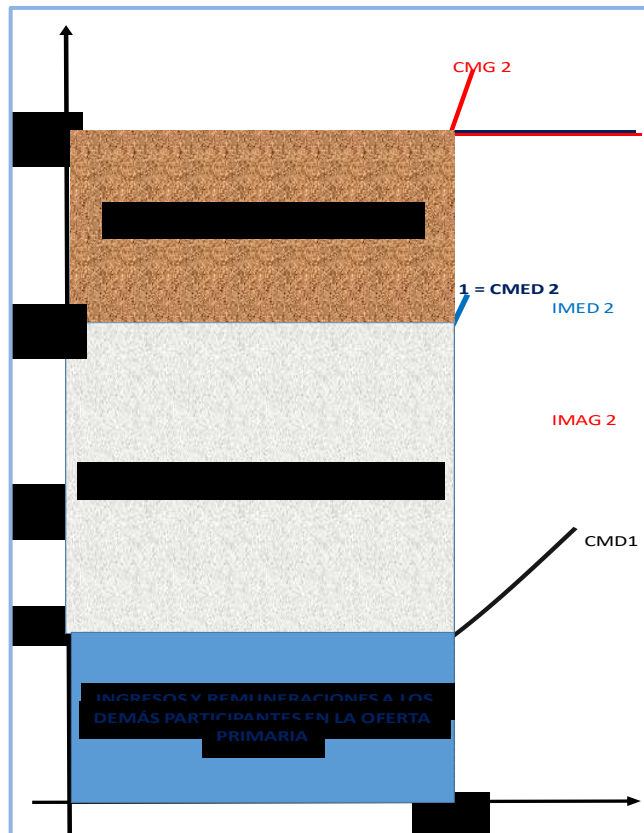


Gráfico 23.

Si la demanda en el mercado secundario, está constituida por consumidores finales de “X”, dicho precio equivaldrá al valor agregado total a dicho bien, desde su productor primario hasta alcanzar a al consumidor final.

Si la demanda en el mercado secundario está constituida por otros intermediarios, el precio en ese nivel no mostrará aún todo el valor agregado que la comercialización o transformación del bien en cuestión pueda generar, hasta el consumidor final. Solo mostrará el valor de los ingresos generados hasta el monopsonista.

En todo caso, para el escenario planteado, la diferencia entre el precio en el mercado secundario (P_X) y el precio definido en el mercado primario, constituye la ganancia unitaria o por unidad del bien “X” vendida por el intermediario monopsonista, mientras que la diferencia entre el precio en el mercado primario y el costo medio del oferente primario, define la ganancia por unidad vendida, correspondiente al oferente dentro del mercado primario.

Así mismo, el nivel de costo medio del productor primario, define el valor de las remuneraciones de los factores productivos que intervinieron en la oferta primaria, así como los ingresos de otros agentes productivos, como intermediarios y productores de bienes intermedios sumados a la producción del bien “X”.

Así, mientras que el precio en el mercado primario define los ingresos que dentro de la cadena de valor se distribuirán entre los intervinientes del proceso de producción y oferta del bien “X” hasta la intervención de la firma monopsonista, dicho precio definirá además cual identidad, los costos medios a cubrir por el monopsonista, en su tarea de intermediar entre los mercados primario y secundario.

Escenario dos

En el mercado secundario, la firma monopsonista goza de condiciones poco competitivas, cercanas o iguales a las del monopolio; en tanto que, en el mercado primario, atiende una oferta atomizada

El nuevo escenario no marca diferencia alguna en cuanto a la estructura de costos del monopsonista y por lo tanto, en cuanto respecta a las condiciones de costo en el oferente primario.

Si marca diferencias substanciales en cuanto a las condiciones de la oferta en el mercado secundario y por lo tanto, en lo referente a las condiciones de la curva de demanda en tal instancia de mercado.



Gráfico 24.

Caracterizándose el mercado secundario por una oferta cercana a las del monopolio, la curva de la demanda correspondiente al ingreso medio del monopsonista, marcará una pendiente negativa: cantidades demandadas del bien en cuestión, como función inversa del precio (gráfico 24).

Esta característica condicionará la cantidad del bien “X” que el intermediario demande en el mercado primario, a la elasticidad que la demanda del mismo bien exhiba en el mercado secundario.

De hecho, el intermediario solo operará dentro del tramo de la demanda en el mercado secundario, donde su ingreso marginal sea positivo (gráfico 25).

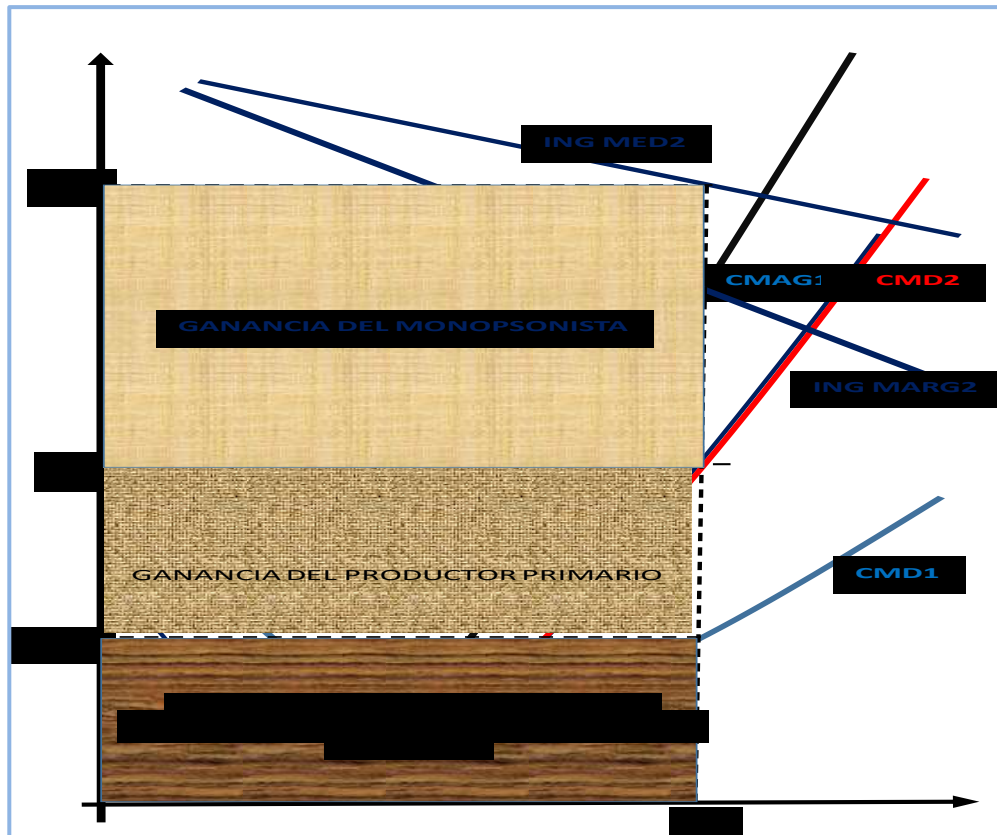


Gráfico 25.

Del razonamiento precedente, surgen dos preguntas que nos ayudan a la aproximación del modelo propuesto para el estudio de la evolución de los precios al interior de cadenas de intermediación:

Bajo el supuesto hasta este punto mantenido, de que el intermediario monopsonista no tiene costos fijos:

1. ¿Cuál es el efecto que el accionar del intermediario monopsonista trae sobre la oferta del bien “X”, y sobre el ingreso total que este produce a lo largo de la cadena de valor, hasta llegar a mercado secundario?

La misma pregunta desde otro enfoque:

1. ¿Cuál sería el valor del ingreso total que la cadena de valor del bien “X” generaría, si el productor primario pudiera conectarse directamente con el demandante en el mercado secundario?
2. ¿Es posible eliminar al intermediario monopsonista?

La primera pregunta la contestaremos en los próximos párrafos.

La segunda, la abordaremos en el análisis de un segundo escenario, donde consideraremos que el intermediario monopsonista si enfrenta costos fijos.

Una primera aproximación costo social de una estructura de intermediación monopsonista

En un mercado secundario de características altamente competitivas, donde el monopsonista actúa como precio – aceptante y donde el precio define el criterio dominante dentro de las decisiones de la demanda, el impacto social de un intermediario monopsonista resulta evidente, no solo en el tamaño de la producción y oferta del bien “X” sino también, en el ingreso que se distribuye dentro de la de producción y comercialización de dicho bien.

En el escenario bajo análisis, el equilibrio del monopsonista estaría definido por el punto “a”, donde su costo marginal iguala al precio en el mercado secundario.

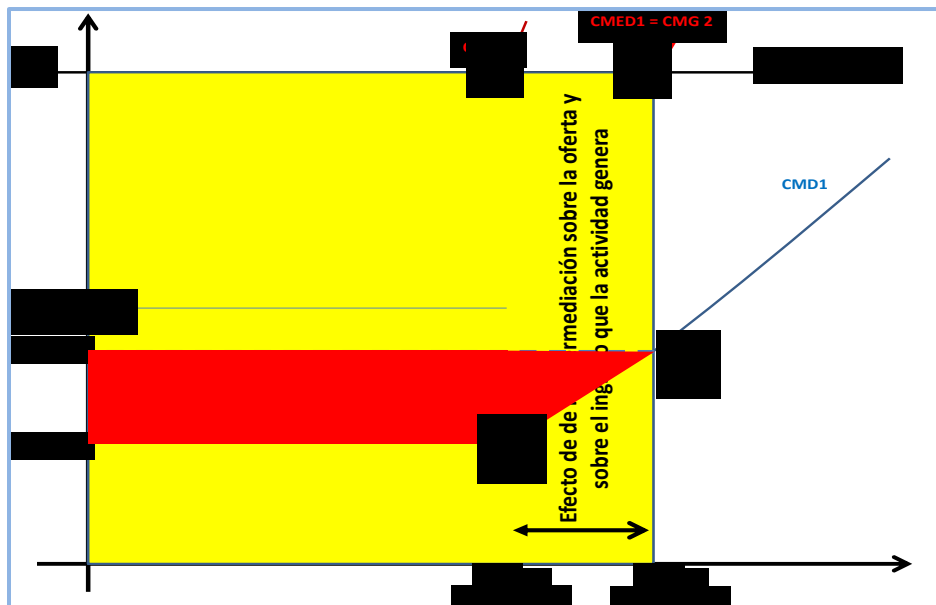


Gráfico 26.

En este escenario, el ingreso total generado por la cadena de valor del bien “X”, estaría definido por el rectángulo cuya altura la define el precio en el mercado secundario (P2), y la base equivale a la cantidad de equilibrio q_a .

Si “eliminamos” al intermediario monopsonista, simulando una prolongación en la curva de ingreso marginal del oferente primario, hasta la curva de precio en el mercado secundario, se encontraría una nueva situación

equilibrio en el punto (b), esta vez entre el oferente primario directamente de cara a la demanda secundaria; nueva situación de equilibrio situada a la derecha del punto “a” (gráfico 26).

En la nueva situación de equilibrio, definida a partir de la intervención directa de los productores primarios en el mercado secundario, el rectángulo representativo del ingreso generado por la cadena de producción del bien “X”, se amplía en su base hasta q_2 , generando un incremento en el ingreso representado por el rectángulo formado en su altura por el precio (P2), y en la base por el incremento de las cantidades ($q_b - q_a$).

En el escenario sin intermediario, no solo se expande la ganancia del oferente primario, el aumento en sus costos medios en una magnitud representada por el área contenida entre los puntos CMD1, CMD2, C y D; representan un incremento de igual magnitud en los ingresos de los demás agentes de la producción que intervinieron en la oferta primaria del bien “X”, distintos del productor primario (gráfico 27).

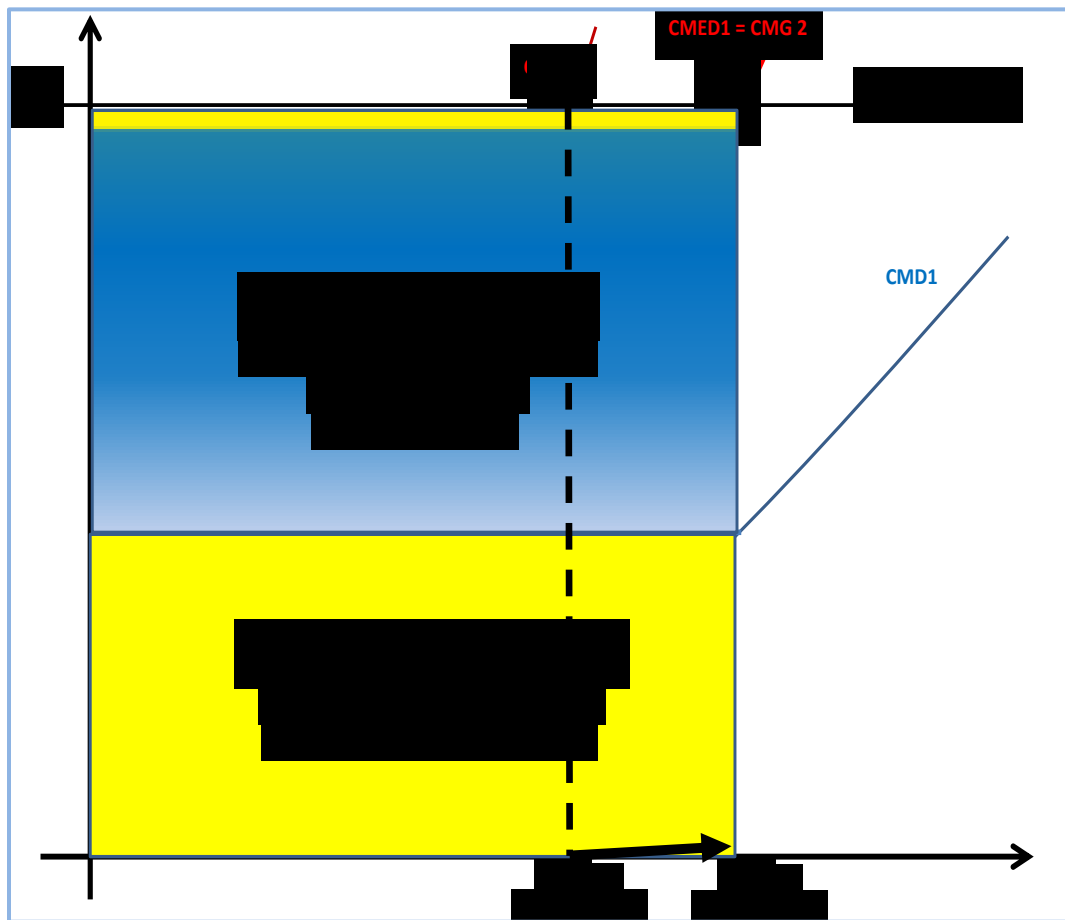


Gráfico 27.

Cambiando el escenario de análisis, en condiciones donde oferente en el mercado secundario es un monopsonista caracterizado además por rasgos monopólicos de cara al mercado secundario, la teórica eliminación del tal eslabón de intermediación, simplemente produciría condiciones de mayor competitividad, con un más profundo horizonte de producción y oferta del bien en cuestión. En este sentido, recordemos

que mientras más competitivo es el mercado, mayor proximidad habrá al pleno empleo de los factores productivos que en la oferta participa.

En este último escenario sin embargo, si bien en un plano absolutamente subjetivo, la lógica del modelo parece arrolladoramente determinante, el conocimiento de la realidad objetiva relacionada con el papel que juega el intermediario como eslabón dentro de la cadena de intermediación, resulta fundamental para entender las reales posibilidades de su eliminación, así como el papel que esta empresa juega dentro del proceso de agregación de valor. En esta línea de pensamiento, no podemos perder de vista el hecho de que en nuestro análisis, a más de suponer explícitamente que el intermediario monopsonista no tiene costos fijos; estamos suponiendo implícitamente, que el productor primario tiene condiciones materiales para aproximarse a la demanda en el mercado secundario es decir, suponemos que la economía puede prescindir del intermediario monopsonista, sin incurrir en costo económico o social alguno.

En tales circunstancias, donde el intermediario “puro” solo es un mediador entre uno y otro eslabón de la cadena de valor, sin incurrir en costos fijos y donde simplemente, adquiere el bien “x” en el mercado primario para vender exactamente el mismo bien en el mercado secundario, surgen algunas preguntas:

¿Cuál es la función económica, social o técnica, que sustente la existencia del intermediario monopsonista?

¿Qué razones o circunstancias lo sostienen dentro de la cadena de valor?

Hasta este punto de la discusión, el intermediario monopsonista podría parecer como un parásito dentro de la cadena de producción y generación de valor, a la que le extrae parte de los ingresos que dentro de esta se produce, generando costos inútiles orden transaccional en el aparato productivo, con impacto negativo en el orden social y distributivo del ingreso generado, limitando además, tanto la expansión de la oferta como el crecimiento del ingreso que la cadena de producción podría generar.

De alguna manera y en muchos casos, efectivamente lo es y aun cuando se supone que la regulación de los mercados por parte de entidades del estado está destinada entre otras cosas, a evitar ese tipo de situaciones, no es poco probable ni tampoco poco frecuente, el hecho de que sea esa misma acción reguladora la que, mediante el control a la entrada y hasta la “selección” arbitraria de competidores al mercado, en conjunción con la aplicación de complejos sistemas regulatorios y de control, generen costos transaccionales innecesarios que restan eficiencia y competitividad a las cadenas de intermediación y generación de valor o que sostenga a entidades cuya presencia dentro de la cadena, afecte negativamente no solo la expansión de la producción y el empleo sino también, a la distribución del ingreso que la actividad productiva genera.

Por otro lado, en la realidad objetiva de muchos mercados, también es posible observar la presencia de intermediarios “puros”, que logran sustentar su actuación dentro de la cadena de valor, poseyendo conocimientos de los que el productor primario carece o proveyendo servicios que el demandante secundario aprecia y que el productor primario no puede generar eficientemente.

Solo a modo de ejemplo:

Es común entre agricultores, artesanos y otros productores, la ausencia de experiencia, de conocimientos, inclusive de relaciones comerciales, que les impiden llegar con sus productos, directamente a lo que hemos denominado el mercado secundario.

Al respecto, resulta oportuno señalar que, al menos en el Ecuador, las más importantes acciones en materia de capacitación ofrecen los gobiernos, así como instituciones no gubernamentales e incluso privadas, se centran en el mejoramiento técnico de los procesos de producción, sin embargo, poco o nada se ofrece en materia de comercialización, cuando es precisamente dentro de la cadena de intermediación comercial, donde se materializa el mayor valor agregado.

En otras circunstancias, el intermediario puede surgir como un agente de confianza del demandante secundario, especialmente en aquellos sectores donde se identifican riesgos en cuanto a la calidad de los insumos o materias primas que se adquieren y por lo tanto, el control de calidad se convierte en una necesidad que genera costos operativos que se trasladan a los agentes proveedores. De esta manera, por ejemplo, pudiendo una industria comprar directamente a productores primarios que venden a menor precio, se prefiere comprar a un intermediario previamente calificado, que garantiza la calidad, autenticidad e incluso origen lícito del bien o insumo que se está adquiriendo, intermediación que implica trasladar a terceros, los riesgos propios de la adquisición, almacenamiento y movilización de productos, riesgos de orden operativo, financiero y legales, entre otros.

Así mismo, el intermediario “puro” puede consolidar su posición al interior de la cadena de intermediación, como un proveedor de servicios complementarios que para el productor primario le resultan más eficientes (menos costosos y más seguros), que otras alternativas que lo conecten con otras fases de la cadena de intermediación: niveles más cercanos al consumidor final.

La intermediación pues, aún aquella “pura”, exenta de valor agregado derivado de un proceso de transformación, o de la prestación de servicios como la movilidad, almacenamiento, conservación y custodia de un bien, entre otros muchos servicios, no necesariamente puede ser considerada como inútil o parasitaria, cuando al oferente primario o al demandante secundario le significa un servicio que está dispuesto a tomar, en función del valor agregado que le representa.

Del párrafo anterior surge un hecho que, constituyendo un axioma básico de la teoría económica, suele perderse en la mente de muchos economistas: **es la confianza, el factor fundamental que facilita las relaciones entre oferentes y demandantes, en todas las instancias de los mercados.**

Es así mismo la confianza, la clave del éxito de toda empresa que se atreve a someter su producto al juicio de la demanda, consciente de que lo ofrecido en términos de contenido y calidad y beneficios, es una ley no escrita pero de cumplimiento obligatorio.

Construir un buen nombre una marca de prestigio que se posicione en la mente de los demandantes, no es otra cosa que ganar la confianza ciega del mercado, en términos de que dicho nombre o dicha marca, conservarán siempre sus cualidades en el transcurrir del tiempo.

Es pues el posicionamiento de un nombre o marca, lo que permite a muchos intermediarios, mantener posiciones monopsonicas, frente a potenciales competidores sin experiencia o nombre, obligados por las condiciones de la demanda, a pasar por el filtro obligatorio de un intermediario.

Finalmente, no es extraño que las situaciones de intermediación monopsonica más notables en economías productoras de bienes primarios, se dé precisamente en su comercio exterior; aunque también en el comercio de bienes destinados al mercado doméstico, resultan abundantes las estructuras de tipo monopsonico, dentro de los espacios de intermediación.

Inexistencia de costos fijos en el intermediario monopsonista como supuesto: limitaciones del escenario

Hasta este punto de la exposición, hemos mantenido como supuesto del modelo, la inexistencia de costos fijos en el intermediario monopsonista es decir; para éste, sus costos variables se identifican con las cantidades de bienes que adquiere en el mercado primario, a precios de compra de tales, adquiridos para recolocarlos en el mercado secundario, siendo sus costos variables, idénticos a sus costos totales y así mismo, su ganancia unitaria definida por la diferencia entre el precio de venta y el precio de adquisición el bien intermediado.

Al considerar los costos fijos del intermediario monopsonista, no se alteran las condiciones costo medio ni de costo marginal en la instancia del oferente primario, por lo que tampoco variará la estructura de coste variable del intermediario monopsonista, atada como identidad al el costo marginal del productor primario, identidad a partir de la cual, es posible construir directamente, la curva de costo marginal del mismo agente intermediario.

Si variará el coste medio total de la firma monopsonista, así como también su ganancia, misma que se verá afectada por la participación dentro del proceso de intermediación, de otros factores requeridos para su desarrollo.

CAPÍTULO 5



Costos fijos en el intermediario monopsonista. Su incidencia en el equilibrio de la firma y en la distribución del ingreso generado por la cadena de agregación de valor

El entrar a considerar costos fijos dentro de la estructura de costos de la firma intermediaria, nos obliga a formular algunas definiciones que, pudiendo ser consideradas como obvias, estimamos importante precisar.

En primer lugar, para la firma intermediaria, los costos variables estarán determinados por la cantidad de bienes “X” que adquiera, bienes destinados a la intermediación es decir, aquellos bienes que en su realización, generarán los ingresos de la firma.

Por diferencia, los costos fijos estarán representados por todos aquellos costos en que la firma deba incurrir para sostener su acción productiva: transporte, refrigeración, mantenimiento, infraestructura, redes comerciales y de servicios, entre otros. Así mismo y solo para efectos del modelo construido, dejamos del lado de los costos fijos, los costos originados en la contratación del factor trabajo.

Dentro de la misma lógica, los costos medios del intermediario monopsonista, marcan dos espacios diferentes:

- En el lado izquierdo del gráfico 28, representamos la estructura del costo variable medio, así como la curva de costo marginal del intermediario. En el mismo gráfico y de forma punteada, agregamos la curva de costo medio de productor primario

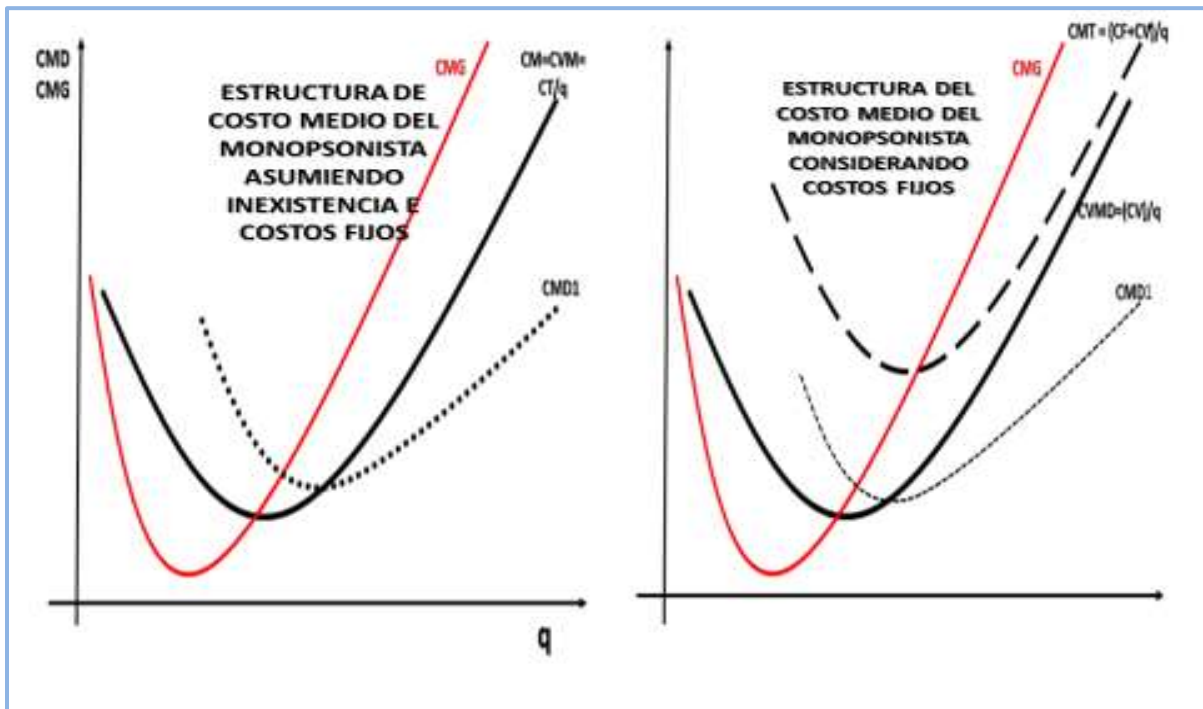


Gráfico 28.

Bajo la condición supuesta de inexistencia de costos fijos, el costo medio variable es igual al costo medio total. En efecto, si definimos al coste total, como costo fijo (CF) más costo variable (CV):

$$CT = CF + CV$$

El costo medio total (CT/q), será igual al costo fijo medio (CF/q) más el costo variable medio (CV/q):

$$CT/q = CF/q + CV/q$$

En ausencia de costo fijo, el costo medio total (CT/q) será igual al costo variable medio (CV/q).

Si,

$$CF=0 \Rightarrow CT/q = CV/q$$

- En el mismo gráfico 28, en el cuadro derecho representamos mediante una línea segmentada, la curva de costo medio total, asumiendo la existencia de costos fijos. Dicha curva se desplaza por encima de la curva de costo variable medio, representada por la línea negra inferior.

La distancia vertical entre ambas curvas, marca el valor del costo fijo medio. Es decir; si:

El costo medio total (CT/q), es igual al costo fijo medio (CF/q) más el costo variable medio (CV/q):

$$CT/q = CF/q + CV/q$$

Entonces,

$$CT/q - CV/q = CF/q$$

Dado que el costo fijo medio tiende a cero (0) cuando las cantidades (q) tienden a infinito, las curvas de costo medio total y de costo medio variable tienden a converger, conforme las cantidades transadas (q) aumentan.

Es decir que, cuando:

$$q \Rightarrow \infty; CF/q \Rightarrow 0;$$

Por lo cual,

$$CT/q \Rightarrow CV/q$$

En ambos gráficos y de forma punteada, hemos agregado además la curva de costo medio de productor primario.

En los párrafos siguientes, retornaremos por un momento al escenario primero, donde, simulamos que el intermediario monopsonista es un simple tomador de precios frente a la demanda secundaria por lo que, para éste, el precio es un dato inmanejable; esta vez, asumiendo que la intermediaria monopsonista, enfrenta costos fijos.

Distribución del ingreso generado por la cadena de generación de valor

A partir del gráfico derecho de la figura 28, es posible aislar tres franjas en las que se distribuye el ingreso generado por la cadena de valor, franjas que corresponderán a la remuneración de diferentes factores que intervienen en la oferta del bien "X". Ello lo representamos en el gráfico 29.

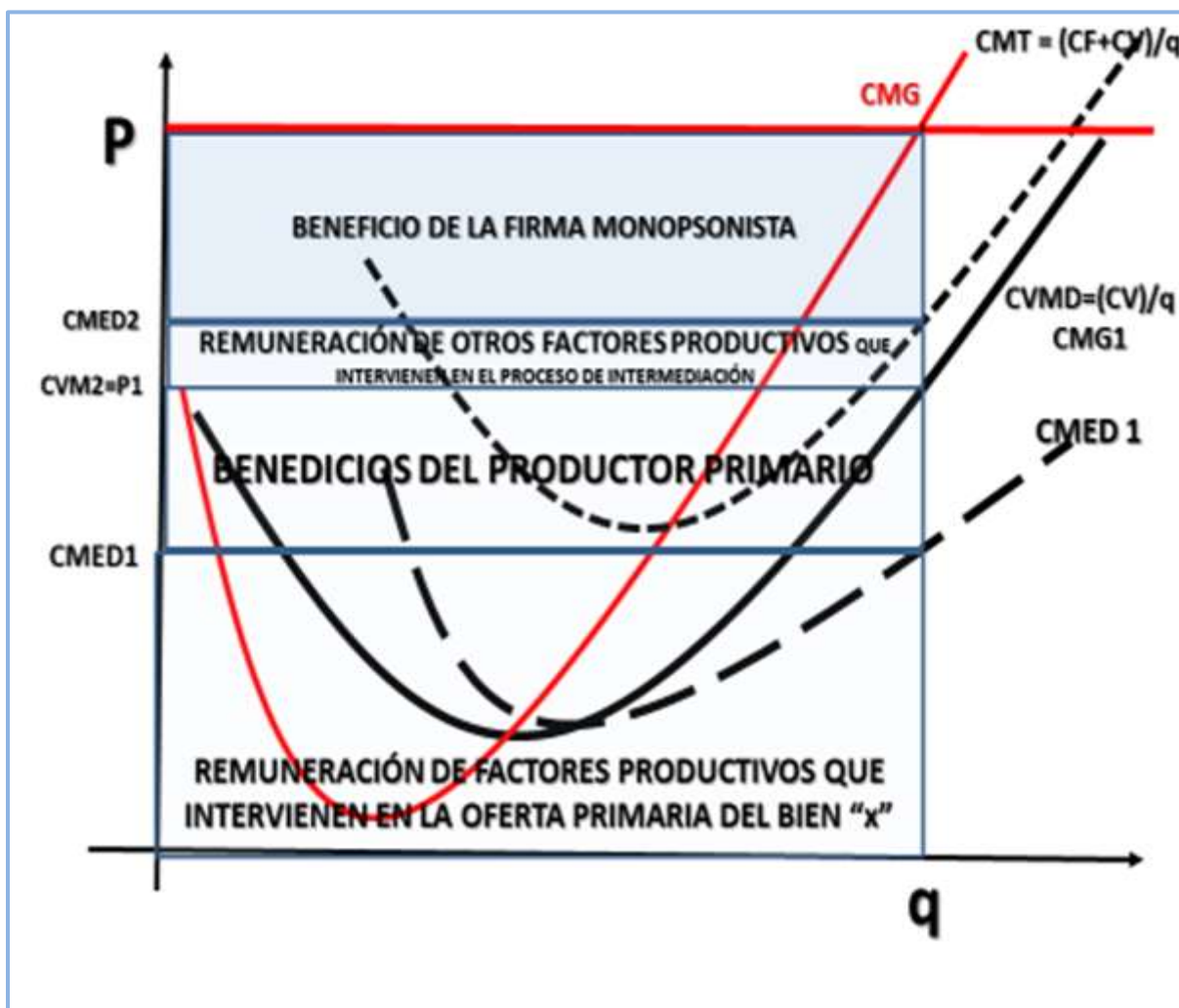


Gráfico 29.

Resulta elementalmente conocido el hecho de que el intermediario monopsonista, maximizará sus ganancias ofertando la cantidad (q) del bien "X" tal, que su costo marginal (CMG), se iguale a su ingreso marginal que, en su condición de precio aceptante, es igual al precio en el mercado secundario, del bien "X". La

maximización de la ganancia del intermediario monopsonista pues, condicionará no solo la cantidad ofrecida por dicha empresa sino, además, la oferta a nivel de los productores primarios, así como el ingreso que se distribuya al interior de toda la cadena de valor.

En el gráfico 29, definimos el punto de equilibrio de la firma intermediaria en el mercado secundario y con ello, los dos parámetros fundamentales: el precio en el mercado secundario (P2) y las cantidades transadas (q). El producto de estos dos valores, determina el ingreso total generado por la cadena de agregación de valor del bien “X”.

En el más simple análisis, la firma intermediaria definirá su ganancia media o por unidad vendida (GT2/q), por la diferencia entre el precio del bien “X” en el mercado secundario (P2) y el costo medio total (CMD2).

Así mismo, la ganancia total del intermediario monopsonista, estará definida por el producto de su ganancia media (P2 – CMD2) multiplicado por las cantidades transadas (q).

$$P2 - CMD2 = GT2/q$$

$$q*(P - CMD2) = GT2$$

La diferencia vertical entre el costo medio total del monopsonista (CMD2) y el costo variable medio de la misma empresa (CVMD2), equivale al costo fijo medio (gráfico 35), o costo fijo por unidad transada en el último nivel considerado dentro de la cadena de intermediación (CFM2). El producto de dicho valor, por las cantidades transadas (q), equivale al costo fijo total de la firma intermediaria.

$$(CMD2) - (CVMD2) = CF2/q$$

$$q*((CMD2) - (CVMD2)) = CF$$

Finalmente, en el gráfico 29 son observables dos franjas inferiores encuadradas dentro de los siguientes límites:

La diferencia entre el costo marginal del productor primario (CMG1), equivalente al precio del bien “X” en el mercado primario (P1), y el costo medio del mismo productor (CMED1), representa la ganancia media de tal empresa, dentro de la cadena de intermediación (GT1/q).

Formalmente, si $CMG1 = P1$, entonces:

$$(CMG1 - CMED1) = (P1 - CMED1) = GT1/q$$

Así mismo, la ganancia total del productor primario, estará definida por el producto de su ganancia media, multiplicado por las cantidades (q) del bien transado.

$$q*(CMG1 - CMED1) = q*(P1 - CMED1) = GT1$$

La última franja del gráfico 29, tiene por límite superior el costo medio del productor primario, valor que equivale a la parte del ingreso total generado por la realización de “q” unidades del bien “X” en el mercado secundario, correspondiente a la remuneración de los factores productivos contratados por el productor primario de dicho bien.

Por otra parte, la franja o plano formado por el precio en el mercado primario ($CVMD2 = P1$) y las cantidades transadas (q), representan el costo variable total para el intermediario monopsonista; en tanto que para la oferta primaria, la misma área representa la participación que dentro de los ingresos que genera toda la cadena de valor, reciben los factores productivos contratados por el productor primario.

El ingreso total del productor primario, equivaldrá al producto de su costo marginal, equivalente al precio de oferta en el mercado primario, multiplicado por las cantidades (q) producidas.

Así mismo, de la porción del ingreso correspondiente al proceso de oferta primaria, la ganancia unitaria del productor estaría definida por la diferencia entre su costo marginal, equivalente al precio en el mercado primario (P1) y su propio costo medio.

Finalmente, el costo medio del productor primario, corresponde al ingreso medio que perciben los factores productivos contratados éste. Tal ingreso medio, multiplicado por las unidades del bien “X” transadas, definirá el ingreso total de tales factores de la producción.

En el gráfico 30 tenemos otra representación de la misma distribución del ingreso observada en el gráfico 29, esta vez desde la óptica de los ingresos y costos totales del intermediario monopsonista:

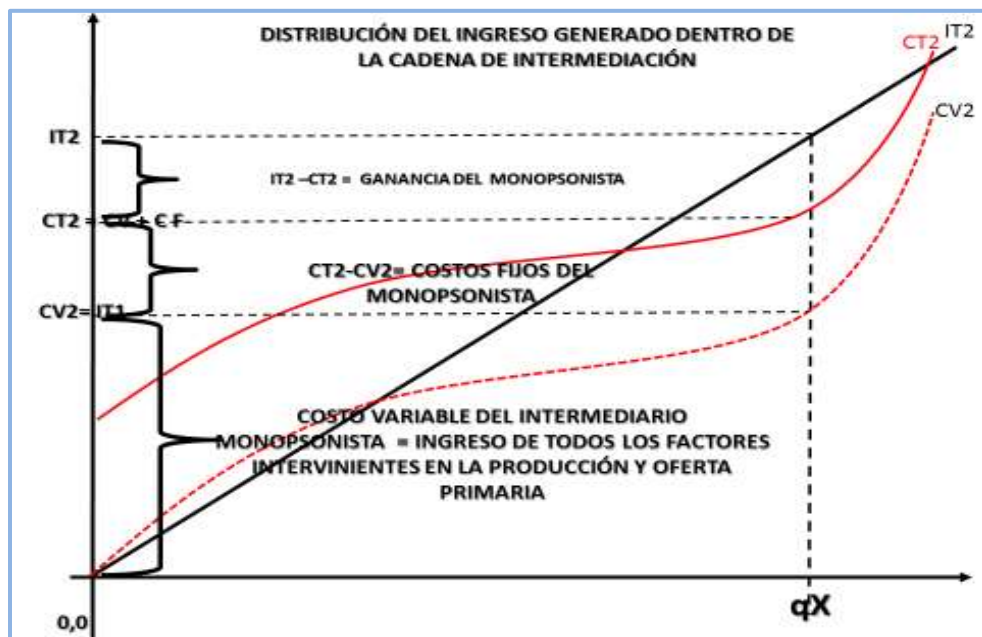


Gráfico 30.

Desde esta otra óptica (gráfico 30), la diferencia entre el ingreso total de la cadena de intermediación ($P2$) y el costo total del intermediario $CT2$), define la ganancia de este agente; mientras que la diferencia entre el mismo costo total y el costo variable del monopsonista ($CV2$), representa el costo fijo del monopsonista: valor equivalente a los ingresos recibidos por otros factores productivos contratados por éste agente, dentro de su propia operación.

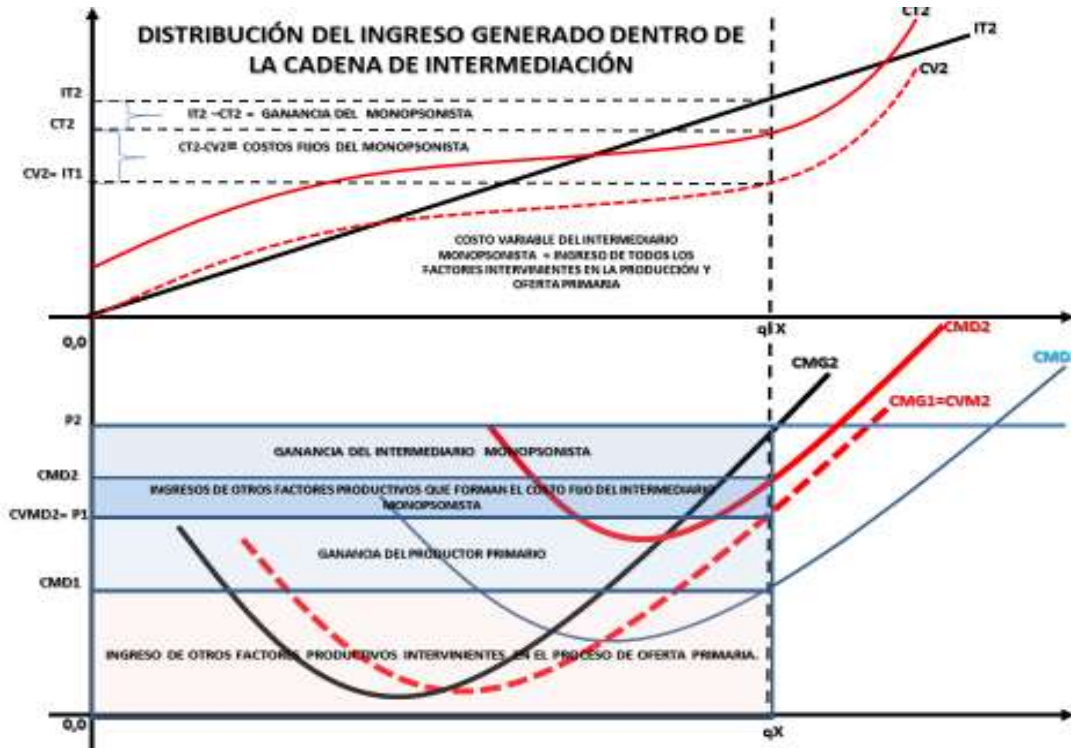


Gráfico 31.

Finalmente, el costo variable del monopsonista define dentro de la cadena de generación de valor, los ingresos percibidos por el oferente primario, ingresos que corresponden, a más de la ganancia del productor primario; a los ingresos distribuidos entre el resto de actores participantes del proceso de oferta primaria:

Ya sobre el gráfico 30, un mayor detalle en la distribución del ingreso hacia los factores productivos intervinientes en la oferta primaria, no son observables, como si lo es el gráfico 31.

El gráfico 31, reúne en una sola imagen, los contenidos observados en los dos gráficos anteriores, en un escenario donde suponemos que, de cara al mercado secundario, el intermediario monopsonista es un simple precio aceptante.

Condiciones de equilibrio en un escenario donde el monopsonista goza de cierto de monopolio en el mercado secundario

Ya en otro escenario, donde el intermediario monopsonista tenga cierto poder monopólico en el mercado secundario, surgen algunas particularidades que resulta importante observar; tanto en las condiciones de equilibrio del intermediario monopsonista, como en la distribución del ingreso que se genera en torno a la cadena de valor que surge de todo el proceso de producción e intermediación, hasta llegar al demandante secundario.

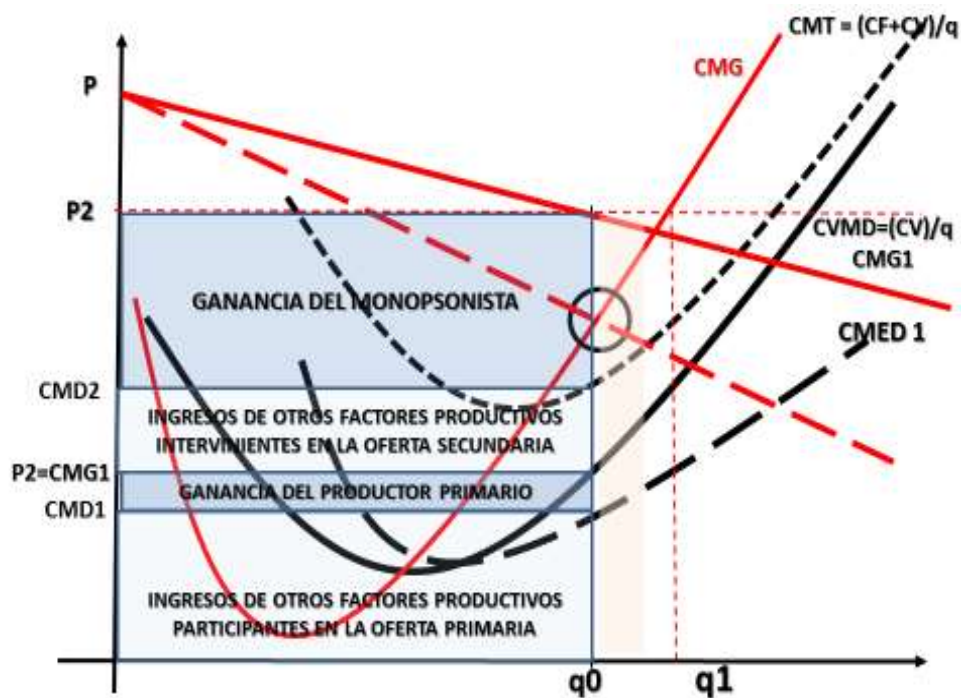


Gráfico 32.

En las condiciones definidas, la cantidad transada dentro de todo el proceso de intermediación y de agregación de valor, sería menor de lo que se tranzaría en condiciones más competitivas, aun considerando el mismo nivel de precios:

En el gráfico 32, la firma monopsonista alcanza su punto de equilibrio con un precio de P_2 , al que corresponde una cantidad a transar de q_0 . En condiciones donde el monopsonista fuera precio aceptante dentro del mercado secundario; es decir, que la capacidad de oferta de la firma monopsonista no afecte las condiciones del precio, el equilibrio de la firma implicaría una cantidad transada mayor, equivalente a q_1 .

Lo anteriormente observado, implica una mayor incidencia en los costos fijos medios del intermediario, costos cuya magnitud se mueve en forma inversa a las cantidades transadas: así, mientras menor sea la cantidad, mayor incidencia tendrán los costos fijos del intermediario monopsonista.

En la secuencia de la misma lógica, mientras mayor sea la incidencia monopólica del intermediario en el mercado secundario, más reducida será la participación que del ingreso total de la cadena de intermediación, tengan los participantes de la oferta primaria, tanto empresas oferentes como los demás agentes de producción involucrados en tal proceso.

Costos fijos y economías de escala como elementos determinantes de una estructura de intermediación monopsonista.

Al igual de lo que sucede dentro de lo que definimos como “monopolio natural”, en el monopsonio, es también la existencia de economías de escala, lo que protege y sostiene a tal estructura de mercado, obviamente al margen de otros elementos nacidos generalmente del poder o de la influencia política,

elemento que así mismo pueden incidir en la concentración del poder de mercado en determinadas manos privilegiadas”.

Dichas economías de escala generalmente se originan en importantes inversiones y complejas organizaciones que sostienen y apoyan la actividad productiva o de intermediación.

Solo a modo de ejemplo, en el caso de la economía del Ecuador, la concentración en pocos intermediarios de importantes actividades como la exportación de banano, se sostiene, no solo por las inversiones que demanda el acopiar, conservar, procesar y transportar la fruta hacia diferentes puertos del mundo. Demanda sobre todo, una intrincada red de servicios, tanto dentro del país como en el exterior, que hacen fluir el producto desde el puerto de llegada, hasta la percha del supermercado donde éste se exhibe al público.

Para pequeños, medianos e incluso, grandes productores de la fruta, podría resultar en extremo difícil y riesgoso, intentar exportar un bien cuyo ciclo de maduración es extremadamente corto, hacia mercados donde el acceso a los distribuidores finales está precedido por una costosa estructura de servicios de diferente índole.

En tal sentido, el entrar a invertir en infraestructura y logística operativa para colocar el producto en el mercado secundario, más allá de los requerimientos de capital que tal acción implicaría, podría resultar menos rentable que canalizar el producto propio, utilizando los canales de distribución de un intermediario con la capacidad operativa disponible, compartiendo con éste los beneficios que implica la reducción de costos medios; en condiciones de economías de escala.

En materia de comercio exterior, las economías de escala, más allá de afectar positivamente la rentabilidad de la operación, permiten reducir costos unitarios en beneficio de la competitividad del producto exportado.

En otras líneas de producción y de comercialización como en los casos del café y del cacao, donde el exportador debe de enfrentar riesgos operativos, así como también otros riesgos que suponen una alta volatilidad en los precios internacionales, la capacidad requerida para la intermediación, tanto profesional como operativa y financiera, induce a productores medianos a ofrecer su producto a un intermediario, trasladando a éste importantes riesgos del negocio.

Conclusiones

En este trabajo, hemos intentado sintetizar en un modelo de mercado de estructura monopsonica, los detalles más significativos que dentro de una cadena de intermediación y creación de valor, pueden afectar la determinación de los precios, tanto frente al consumidor final como frente a cada eslabón de la cadena productiva; y con ello, determinar el cómo dicha estructura puede afectar la distribución del ingreso que determinada cadena de valor genera, desde los agentes de producción que actúan a nivel de la oferta primaria, hasta llegar al consumidor final.

En el capítulo III, apelamos a un modelo de intermediación, asumiendo inexistencia de costos fijos en la empresa intermediaria, con el objetivo de explicar la identidad que en el proceso de intermediación, se presenta entre la curva de costo marginal del productor primario y la curva de costo variable medio de quien adquiere los bienes con el objeto único de intermediar con otra instancia de mercado.

Al considerar dentro del modelo propuesto, la existencia de costos fijos, se produce un nuevo elemento a considerar en la distribución del ingreso que genera la cadena de valor un bien cualquiera “X”:

- Sin considerar costos fijos, los costos medios del intermediario se sitúan sobre su curva de costo medio variable. Así las cosas, los costos del intermediario monopsonista quedan determinados por el precio de adquisición del bien a intermediar.
- Al considerar al costo fijo como la suma de aquellos costos en los que se incurre dentro del proceso de intermediación, distintos del costo de adquisición del bien sujeto a intermediación, se produce una evidente diferencia entre el costo medio y el costo variable medio.
- Entre las curvas de costo medio variable y costo medio total, se abre pues un espacio en el plano; una franja representativa del costo fijo del monopsonista (gráfico 33). Dicha franja refleja la evolución decreciente de los costos fijos medios, conforme la cantidad del bien transado “X” aumenta.

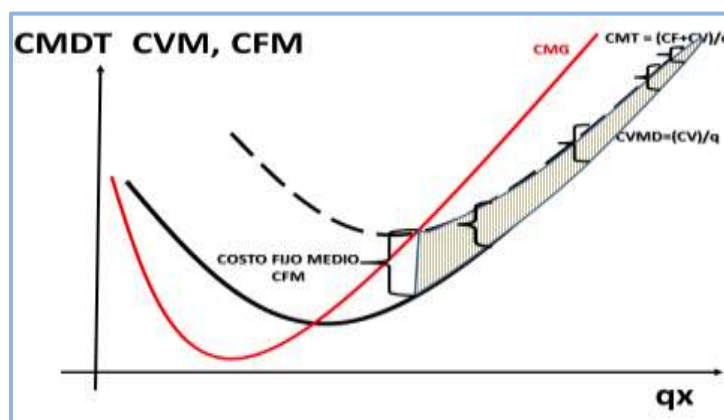


Gráfico 33.

- Así pues, en la perspectiva de la distribución del ingreso generado por la cadena de valor del bien “X”, la diferencia entre el precio P2 dado en el mercado secundario y el costo medio total del monopsonista, determinan la ganancia unitaria de dicha empresa.
- Así mismo, la distancia vertical entre el costo medio total y el costo medio variable, determina el valor agregado del proceso de intermediación, distribuido entre factores productivos y agentes participantes en el proceso de intermediación que le significan al monopolista, costos distintos de la adquisición del bien “X” en el mercado primario; y,
- El costo marginal del productor primario, determina el precio de adquisición del bien sujeto a intermediación por parte del intermediario monopsonista y en tal sentido, determina para éste el costo variable medio, en tanto que para el productor primario, representa su ingreso medio, mismo que determinará el valor total a distribuir entre los participantes de la oferta primaria del bien “x”.

Son precisamente los costos fijos concentrados en los procesos de intermediación, los que constituyen la mayor barrera a la entrada de los productores o participantes de los estratos inferiores de oferta primaria, para acceder a los niveles más elevados y cercanos al consumidor final.

Dentro de estos costos fijos, podríamos enumerar por ejemplo, la inversión en equipos de transporte para movilizar el producto entre distintos espacios; los costos derivados de inversiones en infraestructura destinada al almacenamiento y conservación de los productos; pasando por costos financieros, de publicidad, exhibición y atención al cliente en esferas donde actúa el consumidor final; así como todos aquellos costos que significan la colocación de un producto fuera de la frontera, en el caso del comercio exterior.

Cada eslabón dentro de la cadena de intermediación, parece definir una estructura mínima, generadora de un determinado nivel de costo fijo y así mismo, ello determina una estructura de costos con economías de escala, mismas que de alguna manera van a limitar la participación de otros intermediarios dentro de cada nivel de intermediación.

Así, en los niveles más bajos de la cadena productiva, el productor solo produce, almacena en la medida en que el producto resista al ambiente y al paso de tiempo sin deteriorarse, pero en muchos de aquellos productores primarios, no se dispone de silos, medios de transporte adecuados, etc. por lo que el productor debe realizar su producto, dentro de instancias geográficas asequibles a sus posibilidades y limitaciones logísticas.

Transportar ciertos productos implica contar con medios adecuados y de tamaño que permita hacer rentable dicha actividad, aunque muchos de tales intermediarios, no cuentan con capacidad de almacenamiento, por lo que requieren de otro intermediario dentro de su dominio geográfico, que pueda adquirir el producto a precios que resulten rentables.

Almacenar y procesar de alguna manera un producto, no necesariamente implica tener capacidad para avanzar en la cadena hasta el demandante final, por lo que la cadena de intermediación se prolongará tanto, cuanto complejo sea el escenario geográfico, técnico, económico y social de quienes suman valor dentro del proceso de intermediación.

¿Cómo se determina el precio en cada eslabón de la cadena de intermediación?

- Los precios a nivel de cada eslabón de la cadena de intermediación, se determinan de acuerdo a oferta y demanda, de acuerdo a la estructura que cada instancia de mercado tenga: mientras más se aproxime a condiciones de perfecta competitividad, menor incidencia tendrán los agentes oferentes y demandantes en determinar el precio.
- Dichos precios sin embargo, tendrán un límite máximo determinado por el monopsonista como extremo final de la cadena de intermediación, dentro de lo que hemos determinado como el “mercado primario.” Dicho precio estará determinado a su vez por las condiciones del mercado secundario donde el monopsonista actúa como oferente:
 - Si el monopsonista actúa además como monopolista en el mercado secundario, tendrá entonces capacidad para determinar los precios en el mercado primario.
 - Si en el mercado secundario el monopsonista actúa como tomador de precios, los precios en el mercado doméstico de alguna manera seguirán los precios del mercado secundario. El monopsonista determina el precio máximo a pagar del dentro del mercado primario y la diferencia entre dicho precio y el costo marginal de producción del productor primario, constituirá el margen dentro del cual, se definirán los precios dentro del amplio espectro del proceso de intermediación.

Finalmente, la determinación de ese precio “base” que el monopsonista determina, sobre el cual definen todos los precios dentro de la cadena de intermediación hasta llegar a éste, implica no solo la cobertura de costos fijos del monopsonista. Implica además el riesgo de mercado que éste pueda enfrentar, riesgo materializado en la fluctuación que los precios puedan tener en el mercado secundario, máxime si el monopsonista opera como precio aceptante.

Dicho riesgo generalmente considera un margen entre el precio de adquisición en el mercado primario y el precio de colocación en el mercado secundario, que cubra posibles fluctuaciones de precios.

Dicho margen generalmente coincide con el costo en la transacción de derivados con los cuales pueda dar cobertura a sus riesgos.

En cuanto a la existencia de otras barreras que limitan la participación de un mayor número de agentes que tornen más competitiva la actividad de intermediación, más allá de aquellas barreras de orden técnico y financiero que ya hemos comentado, en países como el Ecuador parecen evidentes al menos dos:

- La primera es de carácter político, generada por una institucionalidad creada para favorecer a ciertos agentes vinculados al poder, en detrimento de los demás.
- Una segunda barrera, parece estar sostenida en la incapacidad técnica o social de muchos agentes de la producción, para acceder a instancias superiores de la cadena de intermediación. Dentro de este grupo de limitantes, la ignorancia sobre las condiciones del mercado y de sus precios, limita a muchos agentes, algunos perfectamente capacitados para producir en condiciones óptimas, pero

ignorantes en cuanto a estrategias de acceso a los mercados, ya sea de manera individual, o de forma asociativa con otros agentes de iguales condiciones.

Algunas líneas de investigación derivadas de este trabajo

Siendo el Ecuador un país esencialmente productor de bienes primarios, tanto de origen agrícola como mineral, el estudio de la formación de los precios en mercado de intermediación, así como de la distribución del ingreso dentro de múltiples cadenas de agregación de valor, se convierten en oportunidades para el desarrollo de valiosas investigaciones, en un campo prácticamente virgen: banano, cacao, café, arroz... son entre muchos otros productos, ya de exportación como de consumo interno, objetos de futuros trabajos de investigación.

Otra característica importante a considerar dentro de futuras investigaciones, se refiere al efecto de las fluctuaciones de los precios internacionales de los productos exportables, como petróleo, banano, café, cacao, camarón, flores..., sobre la distribución del ingreso que tales fenómenos generan al interior de la economía.

Y es que, aun cuando en este trabajo específico no dedicamos suficiente espacio a este tema, observaciones ya hechas en cuanto a la estructura de costos de las empresas exportadoras que participan en los mercados internacionales como simples tomadoras de precio, parecen señalar en la fluctuación permanente de precios, un factor muy importante de riesgo de mercado, riesgo cuya mitigación implica el incurrir, en importantes costos de cobertura, con efectos a determinarse sobre los precios domésticos de adquisición y por lo tanto, sobre el volumen de producción y oferta.

Todos estos temas parecen constituir una verdadera cantera temática prácticamente, esperando ser abordada con enormes beneficios tanto en el orden social, como también en el orden privado, pero sobre todo, de orden académico en el campo de la economía.

Bibliografía

- Castañeda, J. C. (1982). *Lecciones de teoría económica*. Madrid, España: Aguilar.
- Chamberlin, E. H. (1933). *Theory of monopolistic competition*. México, México: Fondo de Cultura Económica
- Dan Richards, G. N. (2006). *Organización industrial: teorías y práctica contemporánea*. México, México: Thompson.
- Economica, P. D. (1946). *Principios de teoría económica*. Madrid, España: Instituto de Estudios Políticos. .
- Fischer, R. (2012). *Curso de organización industrial*. Santiago de Chile, Chile: Universidad de Chile.
- Hague, S. Y. (1972). *Manual de economía*. Madrid, España: Aguilar.
- Industrial, L. T. (1990). *La teoría de la organización industrial*. Barcelona, España: Ariel.
- Kafka, F. (1997). *Teoría económica*. Lima, Perú: Universidad del Pacífico.
- Labini, P. S. (1956). *Oligopolio e progresso tecnico*. Torino, Italia: Giuffrè.
- Labini, P. S. (1982). *Lezioni di economia, volume ii: microeconomia*. Roma, Italia: Ateneo.
- Miller, R. L. (2001). *Microeconomía moderna*. Barcelona, España: Universidad de Barcelona.
- Napoleoni, C. (1993). *Diccionario de economía política. Tomos i y ii*. Madrid, España: Alfredo Ortells.
- Nicholson, W. (2006). *Teoría microeconómica. Principios básicos y aplicaciones*. Madrid, España: Thomson Learning
- Quant, J. H. (s.f.). *Teoría microeconómica. Una aproximación matemática*. Barcelona, España: Ariel.
- Robinson, J. (1933). *La economía de la competencia imperfecta*. Cambridge, Inglaterra.
- Robinson, J. (1969). *Economía de la competencia imperfecta*. Madrid, España: Martínez Roca.
- Rubinfeld, P. Y. (2014). *Microeconomía*.
- Sraffa, P. (1926). *The laws of returns under competitive conditions*.
- Varian, H. R. (2007). *Microeconomía intermedia*. Barcelona, España: Antoni Bosch.
- Villalobos, F. B. (2012). *Organización industrial. Teoría y aplicaciones al caso mexicano*. México, México: Univeridad Autónoma de México.

CIDE |||
EDITORIAL |||
Cod. 9942-8632 |||



ISBN 978-9942-759-34-4



9789942759344