

Economía Moral

Richard Thaler critica la teoría neoclásica // Dobb reseña la teoría de la competencia imperfecta y un desarrollo de Kalecki

JULIO BOLTVINIK

Dobb reseña la teoría de Michal Kalecki sobre la influencia del "grado de monopolio" en la distribución del ingreso entre salarios y ganancias

Kalecki, el gran economista polaco, dice (en *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, Londres, 1939, citado por Dobb (*op. cit.*) que "El monopolio parece estar profundamente arraigado en el sistema capitalista: la libre competencia, como supuesto, puede ser útil en la primera etapa de ciertas investigaciones, pero como descripción del estado normal de la economía capitalista es meramente un mito". Kalecki desarrolló, dice Dobb, una teoría monopolística de la distribución, de acuerdo con la cual el cociente beneficios entre salarios depende del grado de monopolio (GM) en el sistema como un todo". El GM determina el margen de aumento al costo primo que los monopolistas pueden imponer. Dobb añade que un elemento que mantuvo simple su análisis es que adoptó una curva de costos primos constantes (u horizontal) hasta llegar a plena capacidad. Esto conlleva la noción que la producción de las plantas por debajo de la capacidad instalada, es la situación normal en la era monopolista. El nivel de producción se determina por el punto de intersección de esta línea recta horizontal de costos con la curva descendente (de izquierda a derecha) del ingreso marginal del monopolio. El precio es el correspondiente, en la curva de demanda, a ese nivel de producción. Terminada la exposición de la teoría de Kalecki, Dobb señala: "Es claro que el monopolio, y la política de precios monopolística, es un factor que hay que tomar en cuenta en cualquier explicación de la distribución que encaje con el mundo capitalista moderno".

En las cinco entregas (1,8 15, 22 y 29 de marzo) sobre la teoría neoclásica (TN) del consumo y la producción (TNC, TNP), critiqué la TN desde diversos ángulos, concluyendo que ninguna de las dos ramas de la misma (TNC y TNP) puede considerarse una teoría científica, tanto por sus supuestos evidentemente falsos como por la ausencia casi total de verificación empírica. Como ha dicho R. H. Thaler (premio Nobel de Economía 2017 y promotor de una nueva rama de la teoría económica llamada economía conductual):

"Por cuatro décadas... he estado preocupado por... la miriada de formas en que la gente se aleja de las criaturas ficticias que pueblan los modelos

económicos. Nunca ha sido mi punto de vista que haya algo mal en las personas; nosotros somos sólo seres humanos – Homo sapiens. Más bien, el problema está en el modelo que usan los economistas, un modelo que reemplaza al Homo sapiens con una criatura ficticia llamada Homo economicus, que a mí me gusta llamar un econo, por brevedad. Comparado con este mundo de ficción de los econos, los humanos incurren en muchas malas conductas, y eso significa que los modelos económicos hacen muchas malas predicciones... casi ningún economista vio venir la crisis de 2007-08, y peor, muchos pensaron que tanto el desplome como sus consecuencias eran cosas que simplemente no podían ocurrir. Irónicamente, la existencia de modelos formales basados en esta concepción errónea de la conducta humana es lo que

le da a la teoría económica su reputación como la más poderosa de las ciencias sociales...” (Misbehaving. The making of Behavioral Economics, Norton, NY, 2015, pp. 4-5).

Las dos partes de la TN referidas, son el sustento de la teoría neoclásica de los precios. La muy conocida intersección de las curvas (o funciones) de demanda (descendente: el consumidor está dispuesto a comprar mayor cantidad del bien, mientras más bajo sea su precio, dada la utilidad marginal decreciente en el consumo adicional de un mismo bien) y de oferta (ascendente: el productor producirá más mientras mayor sea el precio, dado los costos marginales crecientes en los que se supone operan las empresas). Este esquema usual es estático (no contempla inversiones para ampliar la capacidad productiva) y requiere la existencia de mercados perfectamente competitivos (muy lejano de la realidad oligopólica y, a veces, casi monopolística prevaleciente), en los que tanto compradores como vendedores son tomadores de precios: los precios los determina la libre interacción de la oferta y la demanda. Es decir, que ninguno puede influir en los precios prevalecientes. Por el lado de la oferta, supone también que todas las empresas operan (a corto plazo) con costos marginales crecientes, lo que supone que utilizan plenamente (o muy cerca) la capacidad instalada, ya que, con la presencia de capacidad ociosa, el costo marginal es descendente. Dado que lo usual en el mundo actual es que las empresas no utilicen plenamente la capacidad instalada, sus curvas de oferta (si siguiesen siendo igual a la curva de costos marginales) serían descendentes,

creando más dificultades a la TN. La prevalencia de los mercados oligopólicos y de la operación de las empresas por debajo de la capacidad instalada, dieron lugar a las teorías de la competencia imperfecta y de la competencia monopolística. Al respecto, Maurice Dobb (el crítico más importante de la historia del pensamiento económico del siglo XX) ha dicho:

“...las nuevas teorías de la ‘competencia imperfecta’ y de la ‘competencia monopolística’ (asociadas con Joan Robinson y Edward Chamberlin) merecen ser consideradas como un hito importante... Este importante desarrollo, que sin duda lo fue por derecho propio, sin embargo, afectó relativamente poco el cuerpo general de la teoría económica, vista como marco analítico y conceptual. Pero en un aspecto, por las implicaciones de política pública de la teoría, fue verdaderamente devastador: le propinó un golpe fatal a la doctrina del laissez-faire, en cuanto a que ésta se sostenía en el carácter pretendidamente optimizante del régimen de formación de precios competitivos –razón por la cual muchos resistieron con firmeza la conclusión que era probable que los precios en un mercado imperfecto divergieran significativamente de los de competencia perfecta. Una de las más inquietantes conclusiones que surgió (a partir del tratamiento de Chamberlin de los gastos de venta, con los cuales se relacionaban el nivel y la elasticidad de la demanda) fue que una vez admitidas como influencias en el mercado, la publicidad y el arte de vender, muy poco podría decirse sobre la determinación de los precios, mucho menos de los ‘precios normales’, pues la demanda se había convertido en gran

medida en la criatura del 'publicista' y de los 'persuasores ocultos'". (Teorías del valor y la distribución desde Adam Smith, Siglo XXI editores, 1975, pp.231-33).

El efecto de estas nuevas teorías en la distribución del ingreso entre salarios y ganancias, lo desarrolló Kalecki, dice Dobb (véase el cuadro arriba).

www.julioboltvinik.org

julio.boltvinik@gmail.com