

# S.JALLAIS, B.GUERRIEN, *MICROECONOMÍA, UNA PRESENTACIÓN CRÍTICA*, Maia Ediciones. Madrid, 2008

---

Ausias Ribó Argemí<sup>1</sup>

Universitat de Barcelona

Ya en la presentación de esta obra, Sophie Jallais y Bernard Guerrien (J&G) dejan claro su objetivo: dar una visión de conjunto de la microeconomía neoclásica. Sin embargo, no se trata de una mera introducción al uso, ni por los contenidos que abarca ni por el tratamiento riguroso de los mismos que lleva a cabo. La pretensión consiste más bien en traducir los postulados formales que habitan tales modelos en una explicación económica comprensible por cualquiera, señalar sus deficiencias y compararlos con los fenómenos económicos que podemos observar más directamente. El estudio se divide en tres partes: competencia perfecta, competencia imperfecta y desarrollos recientes en teoría económica (incluyendo teoría de juegos e información asimétrica)

El modelo de competencia perfecta pretende describir (según los teóricos neoclásicos) una economía totalmente descentralizada y poblada por muchos agentes que emprenden intercambios voluntarios guiados por la búsqueda de su propio beneficio, tomando el sistema de precios de mercado como instrumento de interacción. Pero J&G describen con absoluta nitidez cómo los postulados necesarios para lograr demostrar ciertos resultados dentro de dicho modelo (existencia y eficiencia del equilibrio) se traducen en la construcción de una economía altamente centralizada y claramente irrelevante desde un punto de vista empírico, donde la institución que recoge la información y anuncia precios (el denominado "centro") asume el papel fundamental hasta el punto en que los agentes no pueden llevar a cabo intercambios entre ellos fuera del equilibrio, sino tan sólo comunicar sus planes al ente centralizador. Lo que queda al descubierto es esta falta de adecuación entre aquella esfera de la vida económica que la teoría se propone describir y explicar, y el modo de operar de los agentes dentro del modelo.

En lo que atañe a la existencia del equilibrio en competencia perfecta, J&G muestran que lo que permite salvar la indeterminación inherente al resultado final de un proceso de intercambio bilateral entre muchos agentes es el supuesto (a menudo silenciado) del "centro", que anuncia precios y centraliza las ofertas y demandas, juntamente con los

<sup>1</sup> ariboa@ub.edu

supuestos que aseguran la continuidad de las funciones de demanda de los agentes. Sin embargo, la mera existencia de un equilibrio no asegura que se pueda predecir si la economía va a llegar a dicho punto, a algún otro equilibrio, o a ninguno de ellos. Para remediarlo, los manuales suelen suponer que el "centro" aplica la llamada "ley de la oferta y la demanda" (varia los precios en la misma dirección que el exceso de demanda de los bienes). Pero esto tampoco asegura, en general la convergencia a un equilibrio (como se desprende del teorema de Sonnenschein, 1973).

Por otro lado, la teoría supone que los agentes toman los precios como dados, y que piensan que a los precios anunciados por el "centro" pueden realizar todas las transacciones que deseen, lo que es falso fuera del equilibrio. Es decir, que las creencias que tienen los agentes a lo largo del proceso de ajuste hacia un equilibrio pueden ser erróneas y por tanto en aquellos casos en que se converja a un equilibrio, éste depende del proceso de adaptación de las creencias de los agentes y no puede ser predicho con antelación.

Es por todo lo anterior que la teoría del equilibrio general no puede proponer tales equilibrios de competencia perfecta como una predicción, ya que no explica en ningún caso por qué proceso se llega a ellos.

No obstante, J&G no discuten la ingente literatura sobre procesos de convergencia hacia el equilibrio mediante la adaptación de expectativas derivada del aprendizaje.

En relación a la pretensión de que la existencia y eficiencia del equilibrio en competencia perfecta establecen una base sólida para la idea de la mano invisible de Smith, J&G enfatizan que no es el hecho de que existan muchos agentes intercambiando libremente entre ellos a través de un sistema de precios, sino el papel del "centro" lo que determina la eficiencia del equilibrio en este modelo, al ahorrar a los individuos los costes en utilidad derivados de los procesos bilaterales de intercambio y regateo en los que deberían intervenir de no ser por su intervención.

Al analizar la producción en competencia perfecta, J&G destacan que suponer que las empresas son tomadoras de precios entraña una descripción de su funcionamiento real aún más desafortunada que en el caso de los individuos. Sus críticas se centran en la interrelación entre tres conceptos: relaciones de complementariedad/sustituibilidad entre inputs productivos, rendimientos a escala y determinación de la cantidad ofrecida por la empresa a un precio dado. Sobre los inputs productivos, destacan que "en la producción, a diferencia de lo que pasa en el consumo, y en un momento dado, los insumos son complementarios, no sustituibles. Sus proporciones están determinadas por la técnica utilizada, que no puede cambiarse fácilmente" (p.85). Como es bien sabido, dada esta caracterización de la producción, la oferta de la empresa en competencia perfecta es nula, infinita o indeterminada, dependiendo de si el precio de mercado es inferior, superior o igual al coste unitario de producción. Ninguno de estos casos es compatible con la existencia de un equilibrio razonable. Y aunque se apele a la existencia de muchas empresas pequeñas, el problema subsiste, ya que sólo depende de la conjunción entre la caracterización de la producción en términos de complementariedad y la hipótesis sobre las empresas tomadoras de precios.

A juicio de J&G, la insistencia de la teoría neoclásica en la sustituibilidad de factores se explica precisamente porque es una condición necesaria para que se den rendimientos a escala decrecientes, y éste es el único tipo de rendimientos a escala para el cual la oferta de la empresa está bien definida. Sin embargo, los rendimientos decrecientes implican que el tamaño óptimo de las empresas es el menor posible, con lo que estas se confunden con los hogares o individuos. Es por ello, siempre según J&G, que los manuales de microeconomía introducen los costes fijos, atribuyéndolos a algún factor fijo a corto plazo, puesto que estos costes evitarían la subdivisión continua de las empresas en unidades cada vez más pequeñas. Pero con costes fijos a corto plazo, las empresas pueden tener beneficios positivos, que no representan la remuneración de mercado de ningún factor productivo. Para eliminar tal posibilidad, los manuales neoclásicos suponen que a largo plazo hay libre entrada de empresas, y que la presión de la competencia hace bajar el precio de equilibrio hasta el punto en que los beneficios son nulos.

Ahora bien, según J&G, cuando existen costes fijos, la entrada de empresas en la industria produce discontinuidades en la función de oferta agregada, impidiendo que se alcance el equilibrio en el punto mínimo de la curva de costes medios a largo plazo. Como muestra de esta debilidad teórica, J&G citan el modelo de Arrow-Debreu, en el que se admiten rendimientos a escala decrecientes pero el número de empresas está fijado, y no hay costes fijos, con lo que se consigue asegurar una curva de oferta continua pero al precio de dar cabida a beneficios positivos para las empresas.

Los modelos de competencia imperfecta relajan el supuesto de que todos los agentes son tomadores de precios, permitiendo que las empresas determinen los precios de sus productos (aunque se supone que dichas empresas, así como los hogares, son tomadoras de precios en el mercado de los factores). Ante la dificultad de tratar dicho tema desde una perspectiva de equilibrio general (ya que las decisiones que toman las empresas acaban influyendo en la oferta de los inputs que compran, con lo que se genera circularidad), suelen ser modelos de equilibrio parcial.

En el caso del monopolista, su característica distintiva según la teoría neoclásica es que debe hacerse una idea de cómo variará la demanda del bien que producen según sea el precio que anuncie (o bien, de cómo variará el precio que pueda cobrar, según la cantidad que decida producir). Sin embargo, esto es lo que caracteriza, según J&G, a la mayoría de las empresas que actúan en la economía, implicando la absurda idea que vivimos en un mundo lleno de monopolistas. A juicio de J&G, el objetivo principal de la teoría del monopolio neoclásica es demostrar que éste es ineficiente comparado con una situación de competencia perfecta. Pero la teoría neoclásica no compara aquello que define como monopolio con una situación de libre mercado y competencia, entendidos en un sentido intuitivo, sino con una situación de competencia perfecta en el sentido neoclásico, que como ya se señaló, implica una organización altamente centralizada y ciertamente irrelevante como descripción del funcionamiento de cualquier economía real. Además, la argumentación se lleva a cabo suponiendo curvas de costes arbitrarias para los monopolistas y sin tener en cuenta los costes fijos.

Cuando analizan el oligopolio, J&G se centran en los modelos de Cournot, Stackelberg y Bertrand. En este caso, un elemento clave son las conjeturas que cada empresa hace sobre cómo van a reaccionar las demás en diferentes circunstancias.

En el duopolio de Cournot, cada empresa conjetura que la cantidad que su rival va a producir es independiente de la que ella misma escoja. A partir de esta conjetura, puede construirse la función de reacción, que establece la cantidad óptima a ofrecer en función de lo que ofrezca su rival. Sin embargo, señalan J&G, esto no es suficiente para hacer una predicción sobre la actuación de las empresas, ya que se supone que ambas deciden simultáneamente, lo que implica que, además de conocer su propia función de reacción, deben prever qué cantidad anunciará su rival. Por otro lado, si se supone que las empresas reaccionan secuencialmente y por turnos a los anuncios de su rival, esto es incompatible con la conjetura de que la elección de cada empresa no depende de la elección de su oponente. Así pues, durante el proceso secuencial de elección, las conjeturas de las empresas van a ir variando, y no es posible determinar a priori cuál es el equilibrio al que se convergirá. Por lo tanto, en ambos casos, el equilibrio de Cournot que se define precisamente como aquella situación en que ambas empresas prevén correctamente la cantidad ofrecida por su rival, no es una predicción de la teoría, ya que no se explica cómo puede llegarse a tal previsión correcta.

El caso más parecido, en opinión de J&G, al funcionamiento real de las empresas, es el duopolio de Bertrand, en el que la variable de elección son los precios. Pero dadas las indeterminaciones típicas de un proceso de anuncio de precios bilateral, los manuales al uso deben imponer ciertas condiciones para asegurar la existencia de equilibrio. En particular, suponen que los costes marginales son constantes y que las empresas no tienen límite de capacidad de producción. El problema radica en que el único candidato a ser equilibrio en este caso, que se da cuando el precio ofrecido es igual al coste marginal, no es razonable, puesto que ambas empresas obtienen beneficios nulos y no tienen incentivo a producir. Y aún en el caso de que decidieran hacerlo, la cantidad que cada una elige producir no está determinada, con lo que debe suponerse *ad hoc* que cada una satisface exactamente la mitad de la cantidad demandada. Además, cualquiera de ellas tiene incentivo a anunciar un precio un poco más elevado, con independencia de lo que haga su rival.

En relación a la teoría de juegos, J&G critican el uso extensivo de un cierto tipo de equilibrio (el equilibrio de Nash, que se caracteriza por el hecho de que cada agente predice correctamente lo que van a hacer los demás) que no es una predicción sobre cómo se va a desarrollar el juego del que se trate, ya que no se especifica el proceso o la razón por la que se llega a él y no a otro. Como muestran las referencias a Kreps y Rubinstein, éste es un problema reconocido entre los teóricos de la disciplina. Sin embargo, J&G no recogen los argumentos que otros autores dan en defensa del uso del equilibrio de Nash (véase por ejemplo, el manual de Fudenberg y Tirole), ni tampoco profundizan en el estudio de juegos secuenciales, o juegos repetidos infinitamente, en los que se pueden encontrar argumentos sobre el proceso por el cual un equilibrio de Nash puede ser una predicción de la teoría.

Finalmente, respecto a la teoría de la información asimétrica, se apunta la implausibilidad de las hipótesis que hace al tratar algunos problemas de tipo principal-agente, así como la inexistencia de solución óptima en muchos de ellos.

En resumen, a pesar de que la mayoría de las ideas que expone son de sobra conocidas (véanse por ejemplo las entradas sobre equilibrio general de F. Hahn en *The New Palgrave Dictionary of Economics*) y distan de ser irrefutables (los artículos de D. Katzner y K. Case en *Review of radical political economics*, 40, 2008, son una buena muestra), el libro es un interesante ejercicio socrático que consigue hacer visible la imagen del mundo que anida en algunos de los modelos microeconómicos más concurridos a la vez que desmenuza con rigor sus puntos débiles. Pero no está exento de inconsistencias (como por ejemplo, la crítica al uso de costes fijos en competencia perfecta, junto con una defensa de su importancia en monopolio), recurre en exceso a la caricaturización de los modelos que critica, olvidándose de innovaciones interesantes dentro del campo (economía comportamental, economía experimental, neuroeconomía, etc) que aportarían una visión más precisa del estado actual de la microeconomía, y pasa de puntillas sobre algunos de los problemas fundamentales, como la relación entre preferencias y funciones de utilidad o la información y capacidad de cálculo atribuidas a los agentes en los modelos de expectativas racionales.