

La nueva microeconomía dinámica¹

GUSTAVO VARGAS SÁNCHEZ*

INTRODUCCIÓN

En el análisis de la microeconomía neoclásica tradicional existe un vacío fundamental: el estudio económico de la empresa capitalista. La visión ortodoxa en la parte de la oferta supone que aquella es una función matemática de transformación que cumple con las propiedades del teorema de Euler, por lo que esta explicación teórica se ha orientado al análisis del uso racional de los recursos productivos, al de la maximización de los beneficios, al de

Manuscrito recibido en agosto de 2005; aceptado en agosto de 2006.

* Profesor de tiempo completo del Área de Teoría Económica, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), <vargassanchez@hotmail.com>. El autor agradece los valiosos comentarios de dos dictaminadores anónimos a una primera versión de este trabajo.

¹ La importancia de realizar un ensayo sobre la teoría microeconómica poskeynesiana parece relevante ya que el análisis de la oferta, en los ámbitos académicos y docentes de nuestro país, se inclina a reducirse a la existencia de una sola teoría (la neoclásica) en sus diferentes versiones y variantes. Esta situación en parte se debe al desconocimiento y a que las contribuciones a la economía poskeynesiana se han realizado en forma aislada o parcial. En realidad han sido pocos los esfuerzos por presentar una visión global y de conjunto, entre ellos podemos mencionar los trabajos de Andrews (1959), Eichner (1976) y más recientemente Lee (2005), quien se propone explícitamente cubrir dicho *hueco* intelectual. Es en esta dirección que va orientado el presente trabajo, pero como un ensayo acotado al campo de la teoría de la empresa.

la minimización de los costos, y al del equilibrio de las empresas, pero no estudia ni examina o formula las leyes de funcionamiento económico respectivas. El objeto de análisis se ha sustituido por el estudio de la elección, de los procesos de optimización y de las condiciones para el equilibrio de los mercados. Frente a este vacío, la teoría microeconómica poskeynesiana nos ofrece una vasta explicación de la dinámica de funcionamiento y evolución de la empresa, y de ello trata este artículo.

Muchos economistas de otras escuelas de pensamiento: keynesianos, poskeynesianos, institucionalistas, evolucionistas, regulacionistas, marxistas, kaleckianos, neoricardianos han desarrollado explicaciones alternativas a la visión ortodoxa utilizando un marco teórico de análisis diferente. En este documento exponemos una explicación coherente y sistemática que en las últimas décadas ha desarrollado la escuela poskeynesiana.

La investigación realizada por los economistas poskeynesianos,² en general por los no ortodoxos, ha podido mostrar que la empresa posee características estructurales que determinan que sea una entidad económica fundamentalmente dinámica, es decir, que evoluciona en el tiempo mediante procesos de innovación y cambios organizacionales, tecnológicos y administrativos. Este desarrollo evolutivo se presenta en un contexto de competencia real, lo que en conjunto da lugar a procesos de acumulación y concentración en la industria. El resultado, en el transcurso de la historia, ha sido el surgimiento de las grandes corporaciones que hoy dominan la economía nacional e internacional.

Los poskeynesianos han analizado y destacado en sus investigaciones las características de la empresa privada, que la hacen fundamentalmente dinámica. La sistematización de estos conocimientos es lo que llamamos teoría dinámica de la empresa. En el presente texto nos proponemos mostrar

² Hay una discusión sobre si existe o no una corriente unificada de pensamiento poskeynesiano. Por un lado, están Walters y Young (1997, 1999) para quienes no existe y consideran que sólo hay un referente metodológico. Pero, por otro lado están Arestis (1982) y Duun (2001), para quienes está claro que este marco existe. Duun (2001) afirma además que ese marco teórico poskeynesiano se ha comprometido en la elaboración de sistemas abiertos y que explican a la economía como un sistema orgánico e interdependiente (p. 141).

que a partir de la literatura existente se puede construir una explicación coherente y sistemática de las unidades productoras, que tiene la cualidad de convertirse en un gran instrumento para el análisis teórico y la investigación empírica de la empresa y la industria. No sólo es una propuesta alternativa a la teoría tradicional, sino que además es cualitativamente superior a aquella que se reproduce en los libros de texto de microeconomía.

Esta exposición ha sido preparada con la misma secuencia temática en que se presenta la microeconomía tradicional, con el objetivo de que el investigador o estudioso del tema pueda ir confrontando la explicación dominante con el análisis poskeynesiano. De esta forma, el lector podrá ver que a cada una de las piezas de la construcción teórica ortodoxa le corresponde otra en la explicación alternativa poskeynesiana.

En primer lugar definimos la microeconomía moderna y la diferenciamos de la elaboración teórica neoclásica; en segundo, analizamos las características de la empresa privada; en tercero, pasamos a la explicación de la teoría de la producción y la teoría de los costos; en cuarto, continuamos con el estudio de la teoría de la fijación de los precios y la condición de valor de la empresa; finalmente, realizamos una sistematización de los fundamentos estructurales que convierten a la empresa en una entidad dinámica y la conducen a procesos de acumulación y competencia en su industria y en la economía en su conjunto.

LA MICROECONOMÍA MODERNA

El término *microeconomía moderna* ha sido acuñado por Ana Koutsoyiannis para referirse en general a la elaboración teórica de un conjunto de economistas no ortodoxos. Aquí recuperamos este calificativo para referirnos al desarrollo más reciente de la escuela poskeynesiana, encabezado entre otros por Andrews (1959), Eichner (1976),³ Lavoie (2005) y Lee (2005);

³ Eichner (1976). En nuestra investigación utilizamos ampliamente este trabajo, pues entre los poskeynesianos se ha reconocido que la obra de Eichner ha ofrecido un fundamento micro válido para la teoría macroeconómica, tanto de keynesianos como de poskeynesianos.

este último es uno de los precursores de lo que se ha llamado la Teoría Microeconómica Heterodoxa.

La microeconomía moderna o nueva microeconomía es una síntesis coherente de aportaciones de diferentes campos del conocimiento, como: la administración, el análisis del desempeño empresarial e industrial, el estudio institucionalista y la literatura poskeynesiana, cuyo objetivo es proporcionar un modelo teórico para el estudio de la empresa y la industria. (Eichner, 1976, p. 28).

Entre la microeconomía tradicional neoclásica y la poskeynesiana existen diferencias fundamentales que van desde su método de elaboración teórica hasta sus conclusiones, pasando por un sistema teórico muy distinto. El método de construcción teórica de la microeconomía ortodoxa parte de la definición de un conjunto de supuestos teóricos generales, los cuales determinan su marco analítico y acotan su argumentación además de sus conclusiones. Para los poskeynesianos, en cambio, el procedimiento es distinto, basado en estudios y análisis empíricos que ofrecen un conjunto de características y de relaciones relevantes, que algunos economistas han llamado hechos estilizados. Esta caracterización permite definir un conjunto de supuestos instrumentales útiles para realizar el ejercicio analítico necesario en el estudio de los fenómenos económicos.

La teoría de la inversión posee una importancia central en la teoría de la oferta poskeynesiana, donde el primer tema que debe considerarse en el estudio de la empresa es la teoría de la inversión, debido a que la decisión de cuánto invertir es más importante que la de cuánto producir. La cantidad que puede producir una empresa en cada momento de su vida útil está determinada tecnológicamente por su capacidad instalada, que supone una demanda estimada vistas las condiciones y evolución de la economía. Así es como la decisión de inversión determina la capacidad productiva de la planta, los niveles promedio de operación de la empresa y su volumen máximo de producción.

Otra diferencia entre los dos enfoques de microeconomía es la consideración de la empresa representativa sin dinámica de transición. La teoría tradicional supone dos escenarios: la competencia perfecta y la imperfecta.

En la primera, la empresa representativa adopta precios. En la segunda, la empresa de monopolio y oligopolio fija precios. Sin embargo, esos escenarios se presentan sin que se ofrezca una explicación sobre la dinámica de transición entre ambos casos. En el análisis de la nueva microeconomía, las características estructurales de la empresa capitalista y las relaciones entre inversión, oferta, competencia y demanda explican cómo las empresas pequeñas evolucionan a ser grandes o gigantes, que tienden a dominar el mercado. Hoy la empresa⁴ representativa es la gran corporación, definida como la(s) grande(s) empresa(s) que domina(n) el mercado de una industria.⁵ A continuación desarrollamos con más detalle las características de la producción de la empresa capitalista que la hacen un fenómeno dinámico y cambiante.

CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA MODERNA

El primer paso para construir una teoría alternativa de la oferta es reconocer que la gran corporación domina y determina la evolución de la economía capitalista moderna. Ésta posee las siguientes características:

1. El objetivo fundamental de la empresa capitalista en el corto plazo es obtener beneficios, al menos los suficientes para subsistir. En el mediano y largo plazos es crecer y expandirse a la tasa más alta que le sea posible. Ya que aquella ha resuelto el problema de su sobrevivencia, el objetivo que domina es su continua capitalización.⁶ Para expandirse a la tasa más alta posible, debe seguir dos reglas: *a)* mantener o aumentar su porcentaje de mercado en la industria –tanto como las otras industrias estén expandiéndose y al menos a la misma tasa en que lo haga la economía–, y

⁴ El concepto de empresa en los heterodoxos es más amplio que el de Eichner; parten de reconocer la empresa como fenómeno complejo, que debe ser observado desde una visión multidimensional, por lo que destacan tres características: *a)* una colección de recursos productivos, *b)* una estructura organizacional, y *c)* una institución social específica.

⁵ La literatura sobre el dominio de las grandes empresas en las industrias tanto en México como en el resto del mundo es abundante y es información que ha sido constatada; en este ensayo estamos haciendo un análisis fundamentalmente teórico, por tanto, partimos de suponer esa evidencia empírica.

⁶ Este proceso, veremos más adelante, es definido por Steindl (1979) como acumulación interna.

- b) expandirse a nuevas áreas con un rápido crecimiento, en tanto se retira de aquellas en donde el incremento de las ventas es insuficiente y el margen de ganancias ha salido de la tasa objetivo de retorno de la empresa. Este fin se logra cuando la empresa se organiza para producir bienes y servicios por medio de una estructura productiva y otra administrativa, que realizan y gestionan su funcionamiento.
2. Marcha con una estructura productiva *ad hoc*, que implica una tecnología apropiada, específicamente diseñada para producir y vender en un mercado determinado. Este diseño afecta sus objetivos, alcances y la toma de decisiones en todos los niveles de la empresa misma.
 3. Posee una organización creada para su funcionamiento y tiene que corresponder a las especificidades del producto y la estructura tecnológica respectiva. Dentro de la empresa se planea y gestiona un conjunto de recursos eficientes (físicos, humanos, tangibles e intangibles) para producir y vender uno o un conjunto de bienes y servicios. Es decir, la organización empresarial es la pertinente para cubrir todas las etapas de la producción hasta la venta al comprador. Esta organización productiva en la empresa puede asumir formas múltiples, aunque a lo largo del tiempo se ha modificado desde los esquemas cooperativos del inicio de la época preindustrial hasta los modernos sistemas de justo a tiempo. De igual manera, la organización de la producción puede realizarse en un solo lugar o en varias plantas y en uno o varios países. Lo importante es la pertinencia de la organización de acuerdo con la tecnología de la empresa y el mercado que enfrenta.

Debemos destacar que, cualesquiera que sean la magnitud y el lugar geográfico donde opera la empresa, su característica tecnológica y organizativa es poseer un conjunto de coeficientes técnicos fijos (en el corto plazo).⁷

En el análisis del proceso productivo, la línea de producción es la unidad más simple de estudio, pues en ella se realiza la transformación de insumos a productos. Cada línea supone una tecnología y un nivel medio de eficiencia y rendimiento. Y en el corto plazo, la empresa sólo puede aumentar o reducir su producción si incorpora o desplaza líneas. Esta posibilidad que tiene la empresa de aumentar o reducir líneas es lo que determina una elasticidad de oferta suficiente para hacer frente a las variaciones de la demanda del mercado y del ciclo del producto. Por tanto, podemos concluir que la empresa posee una oferta perfectamente elástica ante las variaciones de la demanda del mercado.

⁷ Entre los poskeynesianos se acepta que la empresa opera con coeficientes técnicos fijos, por lo que los costos primos o directos son fijos en el rango de producción relevante. Existe una amplia literatura relativa a este postulado entre la que se puede mencionar: Kaldor (1934), Robinson y Eatwell (1973), Kregel (1973), Davidson (1972), y Eichner y Kregel (1975).

4. La gran corporación posee una estructura administrativa que le permite coordinar todas las actividades que tienen lugar en ella con el fin de alcanzar metas de corto, mediano y largo plazos. Y como el objetivo de la gran corporación es expandirse a la tasa más alta posible, medida por el crecimiento del flujo de caja o por alguna otra medida relacionada, dicha estructura no sólo está diseñada para hacer frente a los ciclos cortos de la demanda, sino para gestionar el crecimiento en el mediano y largo plazos.
5. Existe una separación entre propietarios y administradores, lo cual implica que:
 - a) la toma de decisiones resida en los administradores y no en los propietarios y
 - b) después del reparto de utilidades las ganancias son utilizadas para el logro de los objetivos de largo plazo de la corporación, y no para las necesidades personales de los dueños o accionistas. Esta es una condición estructural para comprender la dinámica de la vida propia que toma el proceso de acumulación capitalista.

La empresa cuenta con un grupo de ejecutivos que procuran el funcionamiento y organización de ella. Entre otras decisiones que toma el grupo de gerentes destacan:
 - a) la tasa objetivo de retorno de la inversión, b) los nuevos proyectos de inversión que deben estar incluidos en el presupuesto anual de capital, c) el *mark-up* requerido para sus planes de expansión, d) el incremento anual de sueldos, salarios y dividendos, y e) los cambios en el monto de la deuda de la corporación.
6. La gran empresa, por su tamaño e importancia en el mercado, fija los precios. Sus niveles de producción y de empleo son producto de movimientos en la demanda del mercado: si aumenta, la producción y el empleo aumentan; si baja, se reduce la producción y con ella la ocupación de los recursos productivos. Es decir, los precios y las cantidades no están correlacionados como afirma la teoría tradicional. Los primeros se explican por el poder de monopolio de las empresas; y sus ventas, por la demanda efectiva.
7. La gran empresa se desenvuelve en un contexto económico donde la competencia es un proceso complejo que no se reduce al libre juego de la oferta y la demanda, o de ajuste entre precios y cantidades, sino que tiene lugar a través de diferentes estructuras empresariales e industriales, estrategias tecnológicas y organizacionales. La empresa no compite por precios, fundamentalmente lo hace mediante diferentes formas de inversión, lo que incluye el presupuesto del capital, la publicidad, la investigación y el desarrollo, fusiones y adquisiciones, entre otros medios. En este proceso la gran empresa puede modificar su propia estructura, la estructura de la industria e incluso modificar los patrones de demanda, lo cual la convierte en un agente del mismo cambio y dinámica de la industria.
8. Las decisiones de la empresa se toman en un contexto de incertidumbre, esto es, que no se enmarcan en una teoría de la elección óptima, donde se presumen agentes racionales y conocimiento perfecto del mercado, sino en ambientes de competencia

compleja. Son procesos de ensayo y error porque los resultados no sólo dependen de la empresa, sino del mercado en su conjunto. Cada decisión busca ser la más eficiente, sin embargo, el resultado es incierto.

Todas son parte de un plan o estrategia general y ninguna de las decisiones puede ser tomada aisladamente, ya que son complementarias de las demás, y en su conjunto son el medio por el cual la gran corporación busca maximizar su crecimiento (Eichner, 1976, p. 35). La planeación de largo plazo involucra en su totalidad las áreas funcionales de la empresa (Moss, 1981) y es afectada por los factores económicos, sociales y tecnológicos; el resultado es producto de la competencia que involucra las estrategias de todas las empresas.

En resumen, la construcción de la microeconomía moderna para los poskeynesianos se inicia con el reconocimiento de las características más relevantes de las corporaciones y su mercado. Se trata de poner el acento en la estructura económica de la empresa, la cual determina su carácter dinámico y sus capacidades para el crecimiento y la concentración.

TEORÍA DE LA PRODUCCIÓN:

FUNCIÓN MATEMÁTICA O RELACIÓN ECONÓMICA

En la teoría neoclásica no existe una teoría de la producción de la empresa real. Ésta se reduce a una función matemática bien comportada, que representa la transformación de insumos a productos a través de una relación tecnológica definida como una función homogénea de grado uno, y caracterizada por reportar rendimientos marginales variables en el factor trabajo y rendimientos constantes a escala. Además se supone que el trabajo es sustituto del factor capital y que el factor trabajo presenta rendimientos marginales decrecientes a partir de cierto momento. Se convierte en una *ley de rendimientos marginales variables*, que determina la forma de ‘U’ invertida del producto medio y marginal, y al mismo tiempo la forma ‘U’ de los costos medios y los costos marginales.

Además, como se considera que el precio está fijado por el mercado (en el caso de competencia perfecta), se puede determinar un punto de equilibrio para la empresa. En este punto se cumple el teorema de Euler, y el valor

del producto se agota en el pago a los factores de la producción. Por tanto, a cada factor de la producción se le retribuye un ingreso igual al valor de su aportación, medido por el valor de su producto marginal, y el valor del producto total se distribuirá exactamente entre todos los factores en función de su participación; así, el beneficio económico es cero. En equilibrio no existe ganancia ni una fuente de explotación o de acumulación. Se concluye la existencia de un estado de equilibrio estable.

En cambio, para la nueva microeconomía, la producción es fundamentalmente un proceso económico (no matemático) en el cual es importante mencionar al menos tres características centrales: *a)* los factores de la producción son complementarios, *b)* los rendimientos de los factores de la producción en el tiempo son crecientes, y *c)* el método de análisis de la producción no parte de un modelo matemático, sino de las mismas características técnicas de la empresa. Esto nos conduce a considerar que:

1. Los factores de la producción (tierra, trabajo, capital, organización y conocimiento) son complementarios. Uno de los supuestos más importantes de la teoría ortodoxa consiste en que los factores de la producción son sustitutos, esto implica que es posible construir isocuantas, las cuales se definen como conjuntos de combinaciones de capital y trabajo que dan lugar a un mismo nivel de producto. Para la teoría poskeynesiana no existe tal sustituibilidad, en cambio afirma que el trabajo y el capital son conjuntos complementarios (García, 2005). Por tanto, no tiene lugar la ley de rendimientos marginales variables en el factor trabajo.
2. El tiempo está asociado a rendimientos crecientes de la productividad. En el corto y mediano plazos, aún cuando no haya modificaciones en la tecnología usada en la empresa, el conocimiento y habilidades que adquiere el trabajador aumentan, y con esto también lo hace la productividad media del trabajo. Si a la complementariedad técnica de los factores de la producción le agregamos las mejoras en el conocimiento y habilidades que vienen con el tiempo de operación de una empresa, el resultado son rendimientos crecientes (Sraffa, 1926 y 1930).
3. La evidencia histórica constata que la empresa moderna realiza la producción en una o más plantas separadas. Una planta consiste en cierto tipo de estructura física, complementada con el equipo necesario, la fuerza de trabajo y el personal administrativo para generar un conjunto determinado de bienes y servicios. En su interior podemos encontrar dos o más segmentos de planta (SP), cada uno completamente equipado y con el personal necesario para operarlo de la manera más eficiente, según su diseño tecnológico, esto es al menor costo (Eichner, 1976, p. 241).

Cada SP es definido como la combinación técnica de los insumos: material directo y trabajo que se necesitan para generar una unidad de producto en un período determinado. Se considera que la empresa puede operar con diferentes segmentos o líneas de producción, que pueden poseer la misma tecnología o tenerla de diferentes generaciones. Cada segmento de planta es autosuficiente en términos de equipo y de insumos. Por tanto, podemos expresar la relación económica del segmento de planta como:

$$SP(g) \leftarrow \sum_{\substack{i=1 \\ v=1}}^{n, z} a_i + l_v$$

Donde leemos: el volumen o lote de producción (g) generado durante un período en un segmento de planta $SP(g)$ es resultado de una combinación de factores de la producción complementarios, donde a_i es el insumo definido como el coeficiente técnico de materia prima o insumo, y l_v es el coeficiente técnico de la cantidad de trabajo directo.

Cada SP está técnicamente asociado a una combinación fija de insumos y de trabajo para producir un lote o volumen de producción (g). Dada esa dotación de factores, y el tiempo establecido, no se puede producir más de dicho lote de producción. Por lo que si es necesario aumentar la cantidad de producto, en el mismo tiempo, entonces se debe añadir un segmento de planta adicional con todas sus características y equipo completo.

Para el funcionamiento de una empresa, además del trabajo directo se requiere otra clase de trabajo indirecto, consistente en las actividades administrativas, de coordinación, gerenciales, contables, de diseño y mercadotecnia que poseen las mismas características de complementariedad con los insumos y equipo que requieren para su funcionamiento; tanto el trabajo directo como el indirecto se definen entre ellos como complementarios y reportan rendimientos crecientes en el tiempo.

Otra característica tecnológica de la producción es que funciona con cierta capacidad instalada excedente u ociosa. Esto explica la elasticidad

de la oferta para ajustarse a los cambios de corto plazo de la demanda. La capacidad de respuesta de la oferta ante la demanda es resultado de la existencia de un amplio margen de reservas de mano de obra, materiales, equipo e inventarios y permite que en el corto plazo aumente o disminuya ante cambios en la demanda sin que esto implique cambios en los precios. En resumen, el resultado de excesos o insuficiencias en la demanda no implica cambios en los precios, sino un crecimiento o reducción en el empleo del factor variable: el trabajo. Por tanto, en el corto plazo, dado el nivel de precios, la curva de la oferta es horizontal.

En esta dirección, Steindl (1979, pp. 32-33, 39-42 y 70-78) ofrece dos razones por las que los productores deliberadamente mantienen un exceso de capacidad instalada: *a)* debido a la existencia de fluctuaciones en la demanda, y *b)* por las expectativas de incrementar sus ventas. De esta manera, la capacidad excedente de la empresa está asociada a la expansión de su mercado, dado que “la experiencia bien confirmada de que el crecimiento del mercado (o el del ‘buen nombre’ de que se goza) es una función del tiempo, [la] ley de acumulación del buen nombre” (Steindl, 1979, pp. 103-104), es fundamental en la explicación y argumentación poskeynesiana.

En el fondo cabe la pregunta ¿por qué no es posible que la empresa amplíe su capacidad paso a paso a medida que crece el mercado, como supondría la visión neoclásica? Existen, además, al menos dos razones de carácter técnico: *a)* por las indivisibilidades, las economías de escala que esto implica, y *b)* la durabilidad de la planta y el equipo. Por tanto, “la mayoría de los productores siempre mantienen una reserva de capacidad excedente, en forma planeada o deliberada” (Steindl, 1979, p. 104).

En el ámbito de la industria existen al menos tres características que complementan y refuerzan las antes descritas (respecto de la empresa), y en conjunto conforman lo que se conoce como las condiciones microeconómicas de la oferta para el teorema del cambio endógeno y acumulativo de la economía. Estas características han sido presentadas por Kaldor (1972) a partir de los trabajos de A. Smith y por Allyn Young (1928, citado en Kaldor, 1972, p. 67):

1. En la industria dominan los rendimientos crecientes, por el teorema de la división del trabajo de Smith: “Un aspecto de esto es que los costos de planta por unidad de producto necesariamente decrecen” (citado en Kaldor, 1972, p. 66).
2. Young propuso la idea del salto o introducción de procesos complejos como resultado de una serie de procesos simples: “la amplitud en la cual el capital es usado en relación con el trabajo es predominantemente un asunto de economías de escala —la relación capital/trabajo en la producción es una función de la amplitud del mercado más que de los precios relativos” (Kaldor, 1972).
3. El efecto de aprendizaje da lugar a inventos e innovaciones inducidos por la experiencia, lo que se ha llamado *learning by doing* o economías de escala dinámicas (Kaldor, 1972, p. 67).

Por tanto, del análisis de la estructura de la producción en la empresa y la industria, se concluye que lo que caracteriza a la producción son los rendimientos crecientes. Estos resultados contrastan con la idea ortodoxa de que, en la zona relevante de la producción, el producto medio es decreciente, lo cual determina que el producto marginal presente rendimientos decrecientes y se tenga una curva de oferta positiva.

TEORÍA DE LOS COSTOS

En la teoría neoclásica el estudio de costos se realiza de dos formas alternativas: la minimización de costos y el análisis de las curvas de costos. En cualquiera de estas opciones, sus resultados están determinados por el supuesto de que los factores de la producción son sustitutos —o *cuasi* sustitutos—, y se cumple con la ley de los rendimientos marginales variables. Por lo que la zona de producción relevante para la empresa es la que corresponde a los rendimientos marginales decrecientes.

El análisis de minimización, que incluye los supuestos mencionados, consiste en reducir al mínimo la función de costos de los insumos sujetos a un nivel de producción, con lo que se obtiene matemáticamente el punto donde la isocuanta hace tangencia con la recta de isocosto. En ese punto, la relación técnica de sustitución es igual a la relación de precios de los factores.

En el enfoque de las curvas de costos, a partir de los mismos supuestos de la producción, se deriva la curva de costos marginales y donde se intercepta

con la línea de ingresos marginales se obtiene el punto de equilibrio empresarial. El punto que deseamos resaltar es que para obtener el equilibrio de la empresa, la curva de la oferta (costos marginales) debe presentar pendiente positiva, que vale repetir: depende de los rendimientos decrecientes definidos en la producción. Como nos podemos dar cuenta, todo este procedimiento matemático no tiene como objetivo explicar la dinámica de una empresa, sino encontrar y esclarecer las condiciones para determinar un sistema de equilibrio, el sistema de precios de equilibrio.

En cambio para la nueva microeconomía, el análisis de costos se deriva de la caracterización de la estructura observable de la producción, y no de supuestos de comportamiento, lo cual nos conduce al estudio de los costos directos e indirectos (véanse Andrews, 1959; Eichner, 1976; Lee, 1998).

Costos directos o primos

Están formados por el pago de salarios a los trabajadores que intervienen directamente en el proceso de transformación de los insumos en producto final, más los costos de las materias primas y todos aquellos insumos que son requeridos, directa o indirectamente en el producto terminado. Por tanto, definimos el costo de producción de un segmento de planta (CPSP) como:

$$\text{CPSP} = \sum_{i=1}^{n,z} a_i p_i + l_v w_v$$

Donde: a_i es el i -th insumo de material directo; p_i es su precio correspondiente; l_v es v -th insumo de trabajo directo y w_v es el salario correspondiente a dicho trabajo.

En el caso de que una empresa tuviera varios segmentos de planta, algunos de ellos con tecnología diferente, el costo medio directo de planta (CMDP) es determinado por su relación con los diferentes flujos de producción (q_m) y asociado a cada segmento de planta con su propia tecnología CPSP de la siguiente manera:

$$\text{CMDP} = \frac{1}{q_m} \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^{n_i} a_{ij}^* p_i + l_{vj}^* p_v = \frac{1}{q_m} \sum_{j=1}^m \text{CPSP}_j$$

Donde: a_{ij}^* = es el i-th costo de material promedio de planta y l_{vj}^* = es el v-th costo directo de trabajo promedio de planta.

Si todos los segmentos de planta fueran idénticos, es decir con la misma tecnología, tendríamos que el costo medio de la planta es igual al costo medio de cada uno de los segmentos:

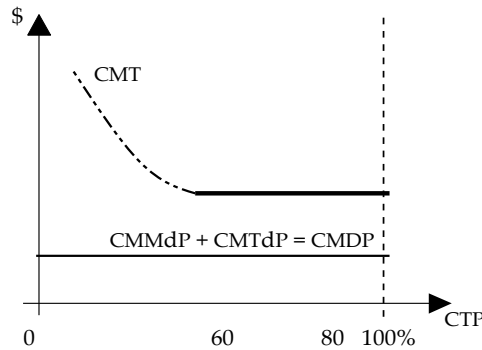
$$\text{CMDP} = \sum_{i=1}^{n_i} a_i^* p_i + l_v^* w_v$$

La consideración de los costos reales de la empresa, da lugar a dos resultados importantes:

1. Si la empresa está formada por una planta, compuesta a su vez por uno o varios segmentos con la misma tecnología y organización, el CMDP es constante para cualquier volumen de producción.
El CMDP está determinado por la suma del costo medio del material directo utilizado en la planta (CMMDP) más el costo medio del trabajo directo usado en la planta (CMTDP). El resultado de esa suma, el CMDP, se caracteriza porque permanece constante para cualquier nivel de producción.
2. La consideración de que cada uno de esos segmentos de planta debe ser capaz de producir cierto monto de producto al nivel de costos más bajo posible es de importancia y está asociada a lo que Eichner ha llamado capacidad técnica de producción (*engineer-rated capacity*), CTP. Y como la zona de utilización promedio de la CTP fluctúa entre 60 y 95 por ciento (Eichner, 1976, p. 290), los costos medios directos de la planta son relativamente constantes, como se muestra en la parte horizontal de la curva de costos medios directos de producción (CMDP) en la gráfica 1.

Por otra parte, cuando la producción crece, el costo fijo medio (CFM) se reducirá a una tasa decreciente, lo que determina que la curva de costo medio total (CMT) —que es la suma del costo fijo medio y el costo medio directo de la producción— caiga continuamente.

GRÁFICA 1



La megacorporación es por tanto capaz de producir a un costo variable promedio constante hasta 100% de su CTP, y sólo cuando la empresa cruza este punto, presentará costos crecientes, pero para este momento ya habrá realizado nuevos planes de expansión que le permitirán producir volúmenes de producción mayores, posiblemente a costos medios inferiores.

Costos generales (indirectos) (Lee, 2005, cap. 3)

Costos de dirección, administración, supervisión y operación

Incluyen los salarios de gerentes, directores, equipo de soporte y supervisores, el material que se necesita para mantener el equipo de soporte y la eficiencia técnica de las operaciones. También se suma el equipo usado directamente en la producción y para asistir al equipo de soporte. Este gasto se considera constante para el nivel medio de uso de la CTP, por lo que con relación a la producción es decreciente.

Al multiplicar los insumos y trabajos de estas actividades por sus precios y salarios respectivamente, obtenemos los costos totales de dirección, operación, supervisión y administración (CTDOS). Dado que estos costos están planeados para la utilización promedio de la capacidad instalada, se pueden considerar como fijos en el período relevante de la producción o utilización de la CTP. Por lo que al aumentar el volumen de la producción el costo medio de los CTDOS va reduciéndose: ($CMDOS = CTDOS/q$).

Gastos empresariales

Están asociados con aquellas actividades que permiten a la empresa poner en práctica planes de inversión y diversificación en todas las actividades que abarca su ramo, e incluirán los salarios de la gerencia, ventas y otros gastos de oficina, así como la depreciación de la construcción y equipo de las oficinas centrales.

En las actividades empresariales hay implícita una Técnica Empresarial de Producción de la empresa (TEP), definida como el procedimiento basado en la información organizacional técnica más reciente, el cual está acorde con el equipo y la construcción apropiada para coordinar los flujos de producción, vender, desarrollar e implementar inversiones y cualquier plan de la empresa. La TEP puede definirse como un arreglo de insumos materiales y trabajo, cuyo monto absoluto depende de la máxima tasa de producción de todos los productos en conjunto y sobre el número sucesivo de períodos de producción para todos los productos considerados. Multiplicando cada material y trabajo por su precio y salario correspondientes, se obtiene el costo de técnicas empresariales de producción (CTEP). Finalmente, al dividir éste último entre el flujo de la producción se obtiene el costo promedio de CTEP. La característica de este gasto medio empresarial (GME) es que varía inversamente al volumen de producción.

Ahora podemos calcular el costo medio total de la empresa (CMT), que se obtiene de la suma de los costos medios directos (CMD), más los costos medios de dirección, operación, supervisión y organización (CMDOSO), más los gastos medios empresariales (GME).

Finalmente, se concluye que la forma general para el costo medio total de la empresa es decreciente. Este comportamiento de los costos medios refleja las consideraciones técnicas, organizacionales y administrativas ya mencionadas, y toma en cuenta una economía que experimenta continuas fluctuaciones en la demanda efectiva y está en permanente cambio, tanto técnico como organizacional. Esta conclusión es compartida por Sraffa (1926); Robinson y Eatwell (1973); Kalecki (1984); Eichner (1976); Penrose (1962); Lee (1998) y Lavoie (2005), entre otros. La argumentación desarrollada aquí conduce a dos conclusiones:

1. La curva de costos medios de la empresa es descendente, y como ésta fija precios la curva de la oferta es perfectamente elástica ante la demanda en el corto plazo.
2. En la industria, donde dominan las economías de escala y las empresas no son homogéneas también tenemos una curva de costos medios decreciente; así obtenemos una curva de oferta con pendiente negativa. La conclusión general es que estas curvas de costos reflejan las condiciones estructurales de la empresa y la industria para el crecimiento. Éste es el sustento técnico y de costos para explicar cómo las organizaciones empresariales crecen desde pequeñas unidades productoras hasta grandes corporaciones nacionales y transnacionales que dominan la economía actual.

TEORÍA DE LOS PRECIOS Y LA RELACIÓN EMPRESA-MERCADO

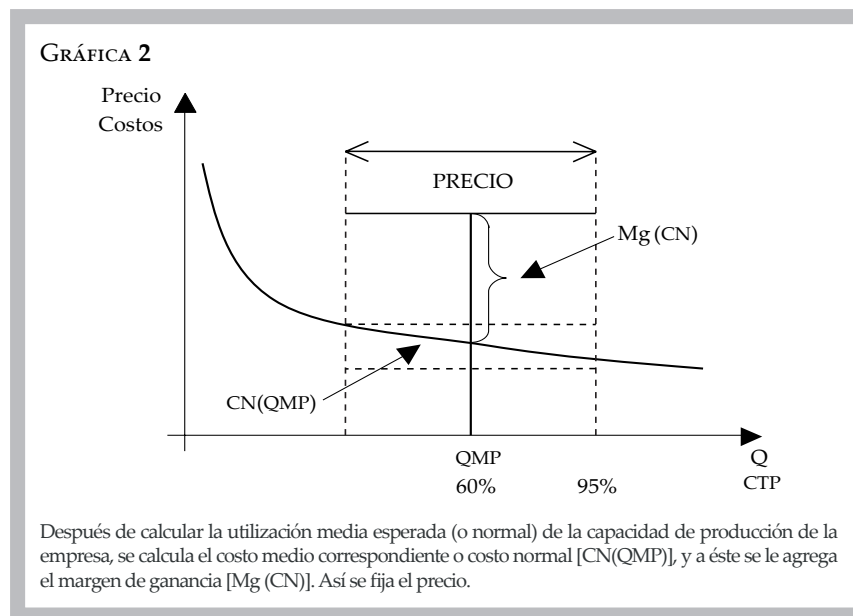
La teoría de la fijación de precios, y en particular del poder de monopolio para fijarlos, tiene un papel central en la nueva microeconomía. En este campo de conocimiento una pregunta fundamental que debemos contestar es: ¿cómo se determinan los beneficios?, la respuesta, invariablemente, nos conduce a la teoría de los precios, que se ha convertido en el eje central en el cual giran las diferentes escuelas de pensamiento microeconómico.

La teoría ortodoxa explica los precios en dos escenarios alternativos: el primero es la competencia perfecta y el segundo la competencia imperfecta (por ejemplo, monopolio y oligopolio). El criterio fundamental para determinar el precio y la cantidad de equilibrio está en el punto donde el ingreso marginal es igual al costo marginal. En la perspectiva poskeynesiana este criterio de decisión es irrelevante, pues como los costos medios descienden, los costos marginales no tienen importancia.

A partir de la investigación del funcionamiento de las empresas se pueden encontrar varios procedimientos para determinar precios, entre los más conocidos encontramos: el *mark-up*, el costo normal, y la tasa de retorno objetivo (Lee, 1998). Estos procedimientos tienen algunas diferencias, pero la idea general es que la empresa dispone un margen de beneficios sobre sus costos, así determina el nivel y cambio de los precios de los bienes y servicios que ofrece.

La fijación de precios no es un procedimiento arbitrario, deriva de la experiencia de la empresa y de cómo interpreta la influencia del contexto económico. Para determinarlos se toman en cuenta al menos tres factores: *a)* los costos, *b)* la demanda y estructura del mercado, y *c)* su capacidad o poder de monopolio. Estas consideraciones muestran la relación compleja entre la compañía y el mercado que envuelve el mencionado proceso, que no es una simple adición de un margen de ganancia, sino una práctica compleja que puede involucrar la existencia, desaparición o expansión de la empresa misma.

En general, el método es el siguiente: primero se determina el volumen normal de producción, el cual está asociado a cierta utilización de la capacidad instalada de la organización. En segundo lugar, se calcula cuánto es el costo normal de producir a tal nivel. Y finalmente se agrega un margen de ganancia (Mg) a dicho costo normal o promedio; de esta forma se definen los precios. Este procedimiento se representa en la gráfica 2.



La línea de precios horizontal (en el intervalo de 60 a 95 por ciento de la capacidad productiva) significa que si consideramos que los costos directos de producción, las condiciones del mercado y el poder de la empresa están dados, el precio se mantendrá constante en el intervalo considerado. Es necesario decir que tras este procedimiento el precio es fijado por la compañía, pero no será rígido ni inmutable. Puede cambiar, y en la práctica cambia como resultado de las alteraciones de los factores que juegan como sus determinantes.

Existen cuatro características importantes en la forma en que las empresas gestionan sus precios:

1. Son determinados antes de que las transacciones tengan lugar en el mercado, es decir, son definidos administrativamente de forma previa a lo que ocurra con la oferta y la demanda en el mercado.
2. Se establecen sin referencia a una relación inversa entre precios y cantidades, y no se utiliza dicha relación para alcanzar una tasa específica de producto de un período de producción específico. En particular, las empresas consideran que sus ventas están completamente determinadas por el ingreso del consumidor, el nivel de la actividad económica agregada, la política de ingresos y gastos del gobierno, el crecimiento de la población, el diseño del producto, y la publicidad, entre otros factores.
3. En el corto plazo los precios son rígidos, pero cambian con el tiempo dependiendo de sus determinantes (costos insumos, salarios y poder de monopolio —margen de ganancias—).
4. Finalmente, están asociados a los planes de inversión en el largo plazo o de reproducción de la empresa. Tomar en cuenta estas consideraciones en el proceso de fijación de precios nos lleva a la consideración dinámica que Eichner llamó *la condición de valor*.

La condición de valor

Al trabajar sobre el modelo de producción de Leontief, Eichner determinó el conjunto de precios que son compatibles con las tasas de expansión de cada una de las n industrias, y definió la condición de valor como el conjunto de precios (vector P) suficiente para que cada una de las n industrias cubra sus costos de producción en el largo plazo. Eichner consideró que esta

condición debe ser satisfecha por adelantado en una economía de mercado para continuar expandiéndose cualquiera que sea su patrón de crecimiento secular (Eichner, 1976, p. 339).

Esta propuesta descansa en dos modelos previamente desarrollados por Donald J. Harris (1974) y argumentados por William Baumol y Robin Marris. En su primer modelo, Harris propuso que los precios se calculan añadiendo un *mark-up* a los costos estimados con la tasa esperada *normal* de utilización de la capacidad instalada. En el segundo, Harris retomó a Harcourt y expuso que el nivel de inversión planeada determina los precios (Harris, 1974 y Harcourt, 1972). Por otra parte, Baumol (1967) y Marris (1964) argumentaron que más que el monto de ganancias, lo que la compañía está maximizando es su crecimiento. De esta forma se llegó a la necesidad de introducir en el procedimiento de fijación de precios la consideración del crecimiento de la empresa, y con esto incorporar el análisis de la dinámica de su financiamiento.

La compañía tiene dos formas de financiar sus operaciones y planes de expansión; una es crear sus propios recursos, y otra es pedirlos prestados al sistema financiero. Eichner (1976, p. 361) propuso la idea de que el crecimiento de la empresa está asociado con la tasa de crecimiento en el flujo de efectivo interno y con los ingresos residuales de operación. Esta idea se convierte en el puente que une a la empresa, como productora de bienes y servicios, con el sistema monetario. Como el nivel de precios tiene una relación directa con el flujo de efectivo, se sustenta que existe una relación fundamental entre el proceso de fijación de precios, el crecimiento de la empresa y el sistema financiero (Eichner, 1976, p. 363).

Así, el proceso de fijación del precio por la gran corporación tiene una función fundamental: asegurar que la condición de valor sea satisfecha. De otra forma, en el largo plazo hay dos factores que determinan los precios: *a)* el costo de producción al nivel determinado por las capacidades tecnológicas corrientes con las que cuenta la empresa, y *b)* el costo de expansión, ya sea dentro de la misma industria o en otras de mayor crecimiento. En el largo plazo el costo de expansión puede incluirse como parte del margen de ganancia (Mg).

En el corto plazo, los precios de los productos en la industria oligopólica se explican por el nivel de los precios de los insumos, el salario del trabajo y el margen de beneficios; pero ahora, al considerar el costo de la expansión de la empresa, dentro del monto del margen de ganancias se debe incluir el costo de la tasa de financiamiento requerido por la expansión de la compañía y de toda la industria (g_i).

La consideración de la expansión de la empresa nos conduce a tomar en cuenta que en las variaciones en los precios y en el margen de ganancia se ha de incluir el costo de la demanda adicional por fondos de inversión que requiere la empresa para financiar internamente su expansión. La compañía tiene la posibilidad de autofinanciar nuevos proyectos de inversión a través de aumentar su margen y en consecuencia sus precios.

Sin embargo, este financiamiento no es gratuito, los recursos de tal forma tienen un costo definido como el costo de oferta de los fondos generados internamente, y es representado por la tasa de interés implícita en la creación de fondos internos (R).

Definimos esa tasa como el costo en que incurre una empresa por generar un flujo adicional de efectivo al incrementar el precio de sus productos. Y expresa el riesgo (Eichner, 1976, p. 376) que podría enfrentar ella asociado con: *a*) el efecto sustitución ($|e|$), *b*) el factor de entrada de otras empresas (γ), y *c*) la probabilidad de intervención regulatoria del gobierno (θ). Estos tres factores son restricciones o costos de largo plazo en que incurriría la compañía al incrementar arbitrariamente sus precios.

Ante este conjunto de factores, la empresa debe decidir si ejerce o no su poder de fijación de precios para incrementar su margen de ganancias por encima de sus costos. Para Eichner, en determinadas circunstancias lo más probable es que el costo de un aumento en la demanda de fondos de inversión (D_i) sea trasladado directamente a los precios. Y considera que esto “es lo que Kalecki pensaba cuando él dijo que el tamaño del *mark-up* dependía del ‘grado de monopolio’; sin embargo, es mejor usar el término grado de poder de fijación de precios para describir la influencia combinada” (Eichner, 1976, p.392) de esos tres factores.

Entonces, ¿cuál es el nivel óptimo del *mark-up* que la empresa puede fijar? Para contestar esta pregunta Eichner desarrolla un sistema de oferta y demanda de efectivo que relaciona la tasa de interés implícita y la tasa de interés del mercado. Si la implícita es menor a la de mercado la compañía aumentará su financiamiento incrementando precios. En sentido contrario preferiría financiarse a través del mercado monetario. Sin embargo, Eichner acertadamente concluye que no hay medio para sugerir que la empresa líder o cualquier otro de los miembros de la industria sea capaz de calcular el punto en el cual la demanda y la oferta de fondos internos se interceptan.⁸ La empresa líder de precios probablemente sigue un método de *prueba y error*, el cual no asegura una decisión óptima en todo momento del tiempo (Eichner, 1976, p. 389). Además, es necesario decir que para los poskeynesianos la generación de fondos internos para financiarse es “la regla y el financiamiento externo es la excepción” (Eichner y Kregel, 1975).

En resumen, el debate actual sobre la determinación del nivel del *mark-up* añade dos factores más —ya mencionados—: la tasa de crecimiento de la industria (g_j) y el incremento de la tasa producto/capital (b_j) relativa a otras industrias, y esto nos conduce a definir la ecuación del margen de ganancia para la empresa j como:

$$Mg_j = f(e_j, \gamma_j, \theta_j, g_j, b_j)^9$$

Condición de valor y precios

El siguiente paso es plantear explícitamente la relación entre la condición de valor y los precios. Como hemos dicho, los precios son iguales a los costos medios totales de la producción (CMT_P) más el margen de ganancias (Mg_j), lo que expresamos en la siguiente ecuación de precios P como:

$$P = c_j (\text{CMT}_P) + Mg_j$$

⁸ Véase el sistema de cuatro cuadrantes que desarrolla Eichner, en Vargas (2006).

⁹ Eichner (1976, p. 392).

Si suponemos que los precios de los insumos y los costos fijos no se modifican podemos expresar la variación de precios (ΔP) en función de los cambios en el costo de trabajo unitario (ΔU_L) y de las variaciones en el margen de ganancia (ΔMg), esto es:

$$\Delta P = f(\Delta U_L, \Delta Mg)$$

El efecto del incremento en la oferta de fondos de inversión generados internamente por la empresa lo podemos escribir como:

$$\Delta Mg = f(\Delta e, \Delta \gamma, \Delta \theta, \Delta g, \Delta b)$$

Finalmente, podemos escribir el nivel y variación de los precios como:

$$P + \Delta P = c_j(\text{CMTP}) + Mg_j + \Delta U_L + \Delta Mg(\Delta e, \Delta \gamma, \Delta \theta, \Delta g, \Delta b)$$

Por tanto, el nivel de los precios está determinado por los CMTP y el margen de ganancias. Y las variaciones de precios se explican por las modificaciones en el pago a los salarios más los cambios en el margen de ganancias.

Con esta definición de precios e inflación, la variación en los primeros aparece como una magnitud compleja e histórica, y no como producto de un ejercicio estático de ajuste instantáneo entre las libres fuerzas del mercado, es decir, por el juego de la oferta y la demanda (Vargas *et al.*, 2007). Es conveniente destacar que dado que la empresa líder tiene el poder para fijar precios, éstos cumplen la condición de valor necesaria para una expansión continua de la industria, de acuerdo con el crecimiento de la economía; lo cual se expresa como:

$$m_j = f(g_j)$$

Es necesario aclarar que éste no es el caso del monopolio de la teoría neoclásica. Lo que afirmamos es que la corporación fija el precio de acuerdo con las condiciones (institucionales y económicas) de competencia del mercado

que prevalecen en un país, y actualmente, en los mercados globalizados. Estas fuerzas se aproximan a partir de los cinco factores estructurales antes mencionados (Δe , $\Delta \gamma$, $\Delta \theta$, Δg , Δb) contenidos en el concepto de grado de monopolio de la empresa para la fijación de precios. Estas relaciones se pueden representar geométricamente en dos curvas: una de costos medios descendente y otra de precios como una horizontal en el corto plazo. En una economía dependiente, como la mexicana, habría que añadir el efecto de las variaciones en el tipo de cambio como acertadamente lo han hecho los estructuralistas latinoamericanos.

Los precios no cambian si sus determinantes estructurales no se modifican. Pero, en efecto, el precio puede variar y ajustarse según los cambios o factores estructurales, es decir, según sea el poder de fijación de precios de la corporación. Esto significa que en una economía donde existe estabilidad de precios en el nivel macro los precios de las empresas cambian con poca frecuencia. En una economía que experimente un período de contracción, si las empresas cambian sus precios en las industrias oligopólicas, éstas podrían perder sus ventas debido a un desplazamiento de la demanda inducido por la diferencia de precio, y a que la elasticidad del precio de la demanda en las industrias oligopólicas es pequeña (Steindl, 1979, p. 105).

Si bien la gran empresa fija sus precios, enfrenta límites en su poder de monopolio para incrementarlos. De igual manera, existen restricciones para que una empresa baje sus precios debido a que eso podría llevar a una guerra de precios y a la destrucción del mercado; más aún, se podría presentar un período de contracción económica.

Con objeto de representar las restricciones que enfrenta la compañía para modificar su precio, Hall y Hitch (1939) propusieron el “panorama de una curva imaginaria irregular de la demanda que es inelástica a una reducción del precio y elástica ante un incremento” (Steindl, 1979, p. 106). Para comprender el argumento se introduce el tiempo, pues en el corto plazo la demanda de los productos de una industria es muy inelástica, debido a que “son limitadas las posibilidades de sustitución de un producto por otro” y, por otra parte, los consumidores se apegan al consumo de un producto, por lo que su desplazamiento requiere cierto tiempo de ajuste.

Estos argumentos conducen a la conclusión de que es muy probable que en la mayoría de los casos, en el corto plazo, la demanda de los productos en una industria sea poco elástica. Por tanto, es correcto suponer que para ese intervalo de tiempo, los precios se fijan con una política de precios rígidos (Steindl, 1979, p. 108).

Éstas son características del comportamiento de la empresa que, sin embargo, la teoría neoclásica no puede incorporar a su sistema analítico. En particular, como Steindl afirma: “la rigidez del precio en las industrias oligopólicas es un fenómeno al que la teoría tradicional de la competencia imperfecta, con su fuerte acento en el concepto de la elasticidad de la demanda, está particularmente mal elaborada para explicar. [Y por tanto, al considerar el comportamiento real de la empresa] se llega a dudar por completo de la utilidad del concepto de la elasticidad de la demanda, en la explicación de los precios” (Steindl, 1979, pp. 108-109).

En este punto podemos desprender tres conclusiones: *a)* la curva de oferta de la empresa en el corto plazo (precios rígidos) es infinitamente elástica, es decir, es horizontal; y la curva de oferta de largo plazo posee pendiente negativa; *b)* puesto que la curva de la oferta es horizontal, los niveles de producción y ocupación en la compañía están determinados por la demanda; *c)* dada la curva de precios y de costos medios, las ganancias son una función creciente de la utilización de la capacidad instalada, por lo que la empresa busca de forma sistemática incrementar sus ventas.

Cuando la demanda sube más allá del nivel *normal*, el de las ganancias aumenta dando lugar al menos a dos efectos: uno redistributivo, pues al incrementar la productividad del trabajo surge el conflicto de cómo se debe repartir el nuevo excedente. Otro es el de la asignación de los nuevos recursos generados, los cuales pueden ir al ahorro, a la ampliación de operaciones de la misma empresa o a la inversión en otras industrias. Estos procesos ocurren tanto a escala microeconómica como macroeconómica, lo que puede interpretarse como una demostración de consistencia de la teoría poskeynesiana en ambas escalas (Eichner y Kregel, 1975).

Cabe destacar que hasta el momento la empresa posee condiciones estructurales que dan lugar a procesos de acumulación y concentración

que son consistentes y corresponden con lo que actualmente ocurre en la economía nacional e internacional.

COMPETENCIA, ACUMULACIÓN Y CONCENTRACIÓN

Las principales características de la teoría de la empresa poskeynesiana nos permiten concluir que en ella existe una aproximación de la competencia, la acumulación y la concentración económica de la empresa. Sin embargo —como reconoce Steindl—, ha sido descuidada, pero con ella estaban familiarizados los economistas clásicos y Carlos Marx (Steindl, 1979, p. 123).¹⁰

El modelo de competencia-acumulación que presenta Steindl es representativo de la corriente poskeynesiana y es importante analizarla. En este modelo se propone una economía donde existen empresas de diferente tamaño; aun cuando cada una puede fijar el precio de su producto, en el ámbito de la industria no existe un solo precio, sino una estructura de precios de acuerdo con las diferentes calidades y tipo de producto.

Otra característica es que el análisis es de largo plazo, por lo que se consideran los alcances del progreso técnico y su efecto en la reducción de costos. Este modelo supone que: *a)* la empresa sólo invierte en ella misma; *b)* esto se logra por la reinversión de parte de las ganancias, lo que se califica de acumulación interna, y *c)* está dada la tasa de crecimiento de la industria.

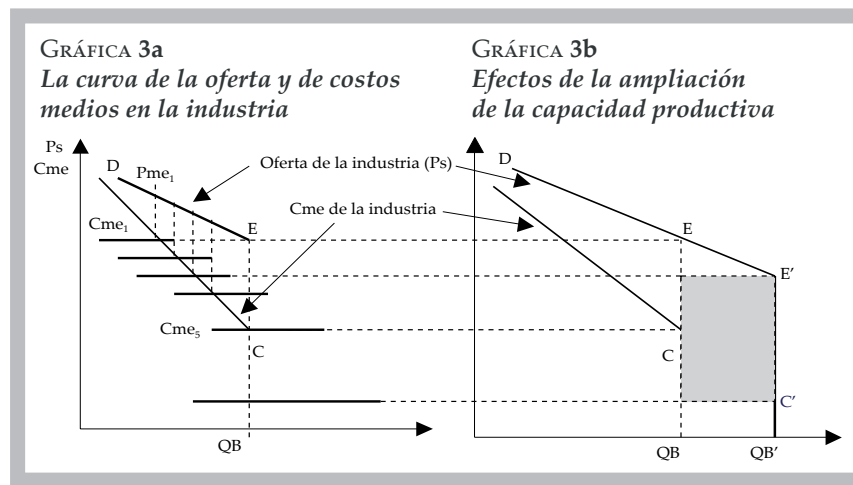
Existen *empresas progresistas* que introducen innovaciones que aumentan su productividad y obtienen con ello ventajas en términos de capacidad de producción y costos medios. Además, dichas compañías realizan esfuerzos especiales por aumentar sus ventas por medio de: *a)* precios bajos, *b)* mejoras en calidad, y *c)* aumento en los gastos por venta. Estos esfuerzos de venta son proporcionales a la tasa de crecimiento de las ventas que desean obtener en relación con la del incremento que muestra la industria. Si la estrategia es correcta, su participación en el mercado aumentará.

En este caso, si la tasa de expansión de la empresa innovadora es mayor al *nivel crítico* de la tasa de expansión de la industria se presentará un proceso

¹⁰ Un modelo en el mismo sentido se puede encontrar en Robinson y Eatwell (1973).

de “concentración absoluta, es decir será eliminado un cierto número de las empresas existentes” (Steindl, 1979, pp. 112-113). Aquellas cuyos costos sean los más elevados, o su resistencia financiera sea menor, serán eliminadas de la industria.

Para analizar con detalle este proceso, tómese como ejemplo la estructura de una industria, formada por varias empresas que poseen tecnologías diferentes producto de un ambiente de competencia real. Esto puede ser representado por las gráficas 3a y 3b.



Las gráficas 3a y 3b buscan representar el proceso de competencia en una industria. En primer lugar suponemos que ese mercado está conformado por cinco empresas (E_1, E_2, E_3, E_4, E_5) que producen bienes semejantes, pero con tecnología diferente. Esto nos permite ordenar esas empresas según sus costos medios (C_{me}) de producción de mayor a menor ($C_{me_1}, C_{me_2}, C_{me_3}, C_{me_4}, C_{me_5}$). La empresa con la tecnología más antigua posee los costos medios más altos, por lo que estará representada por la línea de C_{me} más elevada C_{me_1} , y así sucesivamente hasta la línea más baja, que corresponde a la empresa con la tecnología más reciente, por lo que asumimos que reporta los costos medios más bajos. De esta ordenación de curvas

de costos medios individuales obtenemos la curva de costos medios de la industria que mostramos en las gráficas 3a y 3b como la curva DC.

Como cada empresa tiene la capacidad para fijar precios no existe un solo precio en el mercado, sino un conjunto de precios donde cada uno de ellos lo estableció la empresa correspondiente (lo cual se hace añadiendo un margen de ganancias sobre su costo medio). Ese conjunto de precios (P_{me_1} , P_{me_2} , P_{me_3} , P_{me_4} , P_{me_5}) da lugar a la línea de precios de la industria, mejor conocida como la curva de oferta industrial. Esta curva es la línea DE en las gráficas 3a y 3b.

El efecto de la competencia en la industria se analiza de la siguiente forma: una empresa innovadora o progresista instala una planta adicional con tecnología de última generación, esto se presenta en la gráfica 3a como la línea de costos medios que está por debajo de la curva de costos medios de la empresa que antes era la más moderna, C_{me_5} . En la gráfica 3b se representa como la prolongación de la curva DC hasta DC'. Con estos nuevos costos medios la compañía innovadora puede fijar precios en E', en la nueva fracción de la curva de la oferta industrial.

El nuevo precio en E' permitirá a la innovadora desplazar a las menos eficientes, las que tienen costos más altos. En este caso claramente las empresas uno y dos no podrán recuperar sus costos medios, y dependiendo de sus costos directos podrían quedar fuera del mercado. Sobre esto, Steindl nos dice: “la interacción de dos factores fundamentales: la reducción de costos de las empresas progresistas, que tienden a incrementar el margen de ganancia, y la fuerza explosiva de una acumulación interna excesiva, que ocasiona la eliminación de empresas de costos altos, tiende a reducir de nuevo la tasa de ganancia” (Steindl, 1979, p. 114).

Un nuevo producto con precio menor desplazará el consumo en favor de la empresa con tecnología moderna, y la parte del mercado que antes captaban las empresas pequeñas se distribuirá entre la líder y las sobrevivientes. El proceso de búsqueda e innovación de los seres humanos y ahora sistematizado en el interior de la empresa trae consigo una agudización de la competencia y la concentración en toda la industria. La incertidumbre en una economía de empresa privada es producto natural de la innovación

y los procesos sociales de competencia y acumulación que caracterizan a la economía capitalista.

Es un proceso acumulativo, pues los resultados favorables de las innovaciones en el margen de utilidades dan lugar a nuevas inversiones que aumentan la tasa de acumulación interna, y con ésta al incremento en la capacidad productiva que presiona para un esfuerzo mayor de ventas. Esto conduce a un proceso de concentración absoluta.¹¹

Si bien el efecto de las innovaciones iniciales tiende a reducirse con el tiempo y sus consecuencias sobre la tasa de acumulación se agotan, otra oleada innovadora puede continuar reduciendo los costos o aumentando la concentración en la industria. En este proceso se eliminan algunas de las empresas existentes, así como sus capacidades productivas.

Por tanto, el margen de ganancia neta y la tasa de acumulación interna están limitados por: la tasa de expansión de la industria, la de intensificación del capital y la cuota a la que se realiza la eliminación de la capacidad productiva existente. “Esto equivale a decir que con una utilización dada, la proporción del producto que corresponde a la ganancia neta se determinará de tal manera que proporcionará suficientes fondos de inversión para la industria. Se trata —dice Steindl— de una conclusión sorprendente” (Steindl, 1979, p. 122).

La concentración, que reproduce el modelo anterior, depende de la existencia de empresas marginales, a las cuales las progresistas puedan eliminar del mercado tomando la proporción del mercado que antes cubrían esas compañías. Esto equivale a decir que el origen del crecimiento de la empresa y la continua expansión de las grandes corporaciones es resultado, por una parte, de la estructura de la producción y costos que se han analizado en el presente trabajo, y por otra parte de los procesos de innovación que tienen lugar dentro de las empresas emprendedoras.

¹¹ Para Steindl (1979, p. 116) la modificación de la tasa de ganancia neta se explica por una modificación de la utilización de la capacidad, o bien por cambios en la ganancia bruta, dada una utilización de la capacidad instalada. En su análisis se refiere al segundo tipo, por lo que usará el término margen de ganancia neta con un nivel dado de utilización de la capacidad.

Este proceso de competencia y acumulación se hace más complejo e interesante cuando, como hemos considerado, el crecimiento empresarial se relaciona con las innovaciones y los esfuerzos de venta de las empresas, el crecimiento de la industria, los procesos de redistribución del mercado, y la distribución del ingreso en las mismas empresas.

La conclusión es: la competencia entre las diversas empresas es una consecuencia de la acumulación y la actividad de la industria, para subsistir tienen que sujetarse al ritmo y acumulación que las rodea. El sistema crea su propia dinámica y toma vida propia, y las empresas son sus actores principales.

El resultado de este proceso de competencia y acumulación es el desarrollo de los grandes oligopolios y megacorporaciones que adquieren el poder suficiente para influir y hasta regular la marcha del mercado. Por tal razón, Steindl (1979, p. 128) concluye que: “el oligopolio es como arena arrojada en el mecanismo de la competencia antes descrito”.

El crecimiento, desarrollo y dominancia de las grandes corporaciones crean una clara tendencia a la formación de oligopolios y monopolios que no sólo dominan su propia industria, sino que gracias al dinero trasladan esta dinámica a otras y a la economía en su conjunto. Un resultado adicional de este proceso es el incremento de la incertidumbre en el ambiente económico.

En general, la incertidumbre es resultado de esos procesos de competencia, acumulación interna y concentración. Podemos identificar que en el ambiente incierto juegan un papel importante, entre otras fuerzas económicas: *a)* las grandes innovaciones de los productos; *b)* la competencia entre las empresas; *c)* los cambios en la política gubernamental (Eichner, 1976, p. 64), y *d)* la transformación organizacional y las ventajas competitivas. La importancia de la incertidumbre en el análisis de la empresa ha llevado a Duun (siguiendo a Crowling y Sugden, 1987, 1993, 1996 y 1998) a proponer una interesante definición de la empresa, ya no sólo como un espacio de producción, sino como un *centro de toma de decisiones estratégicas*, donde –nos dice Duun– la esencia de la empresa puede ser articulada como un medio de coordinación de la producción desde un centro de elaboración de deci-

siones estratégicas en un ambiente de incertidumbre no inmutable (Duun, 2001, p. 204).

Finalmente, es importante decir que desde una perspectiva poskeynesiana la explicación de la estructura de la producción, costos y precios, así como de las tendencias a la innovación, la concentración y la incertidumbre, se encuentran en un proceso de formación y han llevado a destacar, más recientemente, tres características de la economía de la empresa: *a)* la dinámica evolutiva y creativa, *b)* centro de poder y control, y *c)* el papel del dinero en la producción y su expansión (Duun, 2001).

CONCLUSIONES

En la teoría poskeynesiana podemos encontrar un análisis del comportamiento y la dinámica de la empresa capitalista, a diferencia de la teoría neoclásica, en la cual no existe la empresa real, entre otras razones porque su interés reside en el análisis del equilibrio. En el primer análisis el equilibrio es irrelevante.

Aquí se ha mostrado que el análisis heterodoxo posee una propuesta alternativa a cada una de las piezas que conforman la teoría microeconómica neoclásica de la empresa: en la teoría de la producción es importante rescatar la realidad de que los factores productivos son complementarios, y que las empresas funcionan por su diseño tecnológico con una capacidad para producir, cuya utilización depende en el corto plazo de la demanda. Esto determina que en un tiempo breve la oferta de la compañía sea perfectamente elástica.

En el campo de los costos, la complementariedad de los factores, la indivisibilidad, los coeficientes fijos y los rendimientos constantes, determinan que la curva de costos variables medios sea constante y la de costos medios totales sea descendente. En el mediano y largo plazos, por diferentes factores entre los que sobresalen los efectos del conocimiento y el desarrollo de las habilidades de trabajo, los costos variables son decrecientes, y los costos medios totales tienden a reducirse aún más.

La teoría de los precios nos muestra que la capacidad de las empresas en la fijación de éstos depende de su poder o grado de monopolio. Este concepto fundamental trata de aproximar y sintetizar las fuerzas que representan: el efecto sustitución (e_j), los posibles entrantes a la industria (γ_j), la probable intervención del gobierno (θ_j), la tasa de crecimiento industrial (g_j), y la relación producto-capital de las otras industrias (b_j).

Las teorías de la producción, de los costos, y de los precios, en conjunto, crean las condiciones para que: *a*) la curva de oferta de la empresa sea perfectamente elástica, es decir, sea una línea horizontal, *b*) tenga lugar el teorema de cambio endógeno y acumulativo, que hace evidentes las condiciones estructurales de la compañía y la industria, que conducen a la formación de oligopolios y monopolios, y *c*) la curva de largo plazo en la industria posea pendiente negativa.

Si bien esta teoría de la dinámica de la oferta no está concluida y existe mucho debate aún entre los mismos poskeynesianos, es sin lugar a dudas una aproximación coherente y sistemática de la dinámica de la empresa y de la industria en la economía capitalista.

Finalmente, este análisis de la empresa nos permite destacar que su estructura y la de la industria en la que se desenvuelve están sujetas a procesos dinámicos donde el equilibrio es irrelevante y, en cambio, dominan las fuerzas que llevan a la competencia, el crecimiento, la acumulación y la formación de estructuras concentradas en los mercados. En otras palabras: tenemos un modelo de comportamiento de la empresa abierto al crecimiento y la acumulación. Ésta es la nueva microeconomía dinámica.

REFERENCIAS

- Andrews, P.W.S., *Economía de las empresas industriales*, ensayos selectos de P.W.S. Andrews, Buenos Aires, Santiago Rueda, 1959 (editado por F.S. Lee y P.E. Earl).
- Arestis, P., *The Post-keynesian Approach to Economics, an Alternative Analysis of Economic Theory and Policy*, Londres, Edward Elgar, R. Brokken and A. Bywater, 1982.
- Baumol, W.J., *Business Behaviour, Value and Growth*, Londres, Harcourt, Brace & World, 1967.

- Davidson, P., *Money and the Real World*, Londres, Macmillan, 1972.
- Duun, S.K., *An Investigation into a Post Keynesian Contribution to the Theory of the Firm*, Leeds, University of Leeds, 2001 (tesis de posdoctorado).
- Eichner, A., *The Megacorp and Oligopoly, Micro Foundations of Macro Dynamics*, Nueva York, Cambridge University Press, 1976.
- Eichner, A. y J. Kregel, "An Essay on Post-keynesian Theory: A New Paradigm in Economics", vol. 13, núm. 4, *Journal of Economic Literature*, 1975, pp. 1293-1314.
- García, M.M., "Capital Theory and the Origins of the Elasticity of Substitution (1932-1935)", vol. 29, núm.3, *Cambridge Journal of Economics*, 2005, pp. 423-437.
- Hall, R y C. Hitch., *Price Theory and Business Behavior*, Oxford, Oxford University Press, 1939.
- Harcourt, G., *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*, Cambridge, The University Press, 1972.
- Harris, D.J., "The Price Policy of Firms, the Level of Employment and Distribution of Income in the Short Run", vol.13, núm. 22, *Australian Economy Papers*, 1974, pp. 144-151.
- Kaldor, N., "The Equilibrium of the Firm", vol. 44, *The Economic Journal*, 1934, pp. 60-76.
- , "The Irrelevance of Equilibrium Economics", *Economic Journal*, vol. 86, 1972 (reimpreso en M. Sawyer, *Post-keynesian Economics*, Inglaterra, Edward Elgar, 1988).
- Kalecki, M., *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista, 1933-1970*, México, Fondo de Cultura Económica (FCE), 1984 (traducción de Celia H Paschero).
- Kregel, J.A., *The Reconstruction of Political Economy: An Introduction to Post-keynesian Economics*, Londres, Macmillan, 1973.
- Lavoie, M., *La economía postkeynesiana, un antídoto del pensamiento único*, España, Icaria (Colección Antrazyt), 2005.
- Lee, F., *Postkeynesian Price Theory*, Londres, Cambridge University Press, 1998.
- , *Postkeynesian Microeconomic Theory*, 2005 (borrador).
- Marris, R., *Theory of Managerial Capitalism*, Nueva York, Macmillan, 1964.
- Moss, S.J., *An Economic theory of Business Strategy*, Oxford, Martin Roberstson, 1981.
- Penrose, E., *Teoría del crecimiento de la empresa*, Madrid, Aguilar, 1962 (traducción del inglés por Felix Varela Parache).
- Robinson, J. y J. Eatwell, *An Introduction to Modern Economics*, Londres, McGraw-Hill Interamericana, 1973.

- Sawyer, M., *The Economics of Industries and Firms*, Londres, Croom'Helm, 2ª ed., 1985.
- Sraffa, P., "The Laws of Returns under Competitive Conditions", vol. 36, núm. 144, *The Economic Journal*, 1926, 535-550.
- , "Increasing Returns and the Representative Firm", vol. 40, núm. 157, *The Economic Journal*, 1930, pp. 79-116.
- Steindl, J., "Precios, costos y márgenes de ganancia", *Economía poskeynesiana*, México, FCE (Lecturas del Fondo de Cultura Económica no. 60), 1979, pp. 103-128 (selección de J. Ocampo).
- Vargas, G. et al., *Microeconomía heterodoxa, Lecturas del primer seminario de micro heterodoxa*, México, Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA)-Facultad de Economía-UNAM, Castdel, 2007.
- , *Teorías de la empresa y la competitividad*, Castdel, 2006.
- Walters, B. y D. Young, "On the Coherence of Post-keynesian Economics", vol. 44, núm. 3, *Scottish Journal of Political Economy*, 1997, pp. 329-349.
- , "Post-keynesianism and Coherence: A Reply to Arestis, Duun and Sawyer", vol. 46, núm. 3, *Scottish Journal of Political Economy*, 1999, pp. 346-348.
- Young, A., "Increasing Returns and Economic Progress", vol. 38, núm. 152, *Economic Journal*, 1928, pp. 527-542.