

Este análisis se ha extendido al estudio de los sistemas de incentivos, la negociación colectiva, la aparición de la empresa dominada por la gerencia y otros (Williamson, 1985). Por otro lado, el estudio de la negociación bilateral ha sido perfeccionado últimamente al aplicarse la teoría de juegos, con lo que se ha iniciado el avance para determinar cuáles son los factores del proceso de negociación que inciden más fuertemente en su resultado.

4. Conclusiones

La organización industrial es una rama de la microeconomía firmemente comprometida con explicar la realidad de los mercados y las firmas. Esto requiere de un avance sustancial respecto a las teorías más antiguas del monopolio puro y la competencia perfecta.

En los últimos años, la organización industrial ha sido puesta sobre firmes fundamentos microeconómicos, a tal punto que hoy el nivel técnico de la discusión es comparable y a veces se adelanta al nivel de la macroeconomía moderna.

La organización industrial se ha extendido recientemente al campo de la teoría de la firma y los incentivos en burocracias, lo que promete avances de gran interés para la política económica y la administración de empresas.

BIBLIOGRAFÍA

- AKERLOFF, G., 1970, "The market for Lemons: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanisms", *Quarterly Journal of Economics* 84, August, 488-500.
- ALCHIAN, A., 1984, "Specificity, Specialization and Coalitions", *Journal of Economic Theory* and *Institutions*, March, 140, pp.31-49.
- BAIN, JOSEPH, 1959, "Industrial Organization", 1st. Edition, New York, Wiley.
- GREEN, J. and N. STOKEY, 1983, "A comparison of Tournaments and Contracts", *Journal of Political Economy*, pp. 349-364.
- HARSANYI, J., 1967-68, "Games with Incomplete Information played by Bayesian Players", *Management Science* 14, pp. 159-82, 320-34 y 486-502.
- HOLMSTROM, B. 1979, "Moral Hazard and Observability", *Bell Journal of Economics*, Spring, pp. 74-91.
- JOSKOW, P., 1985, "Vertical Integration and Long Term Contracts: the case of coal-burning electric-generating plants", *Journal of Law Economics and Organization*, 1, pp. 33-79.
- KLEIN, B.; A. CRAWFORD and A. ALCHIAN, 1978, "Vertical integration appropriate rents and the competitive contracting process", *Journal of Law and Economics*, October, 21, pp. 297-326.
- KRIPPES, D. and R. WILSON, 1982, "Sequential Equilibrium", *Econometrica* 50, pp. 863-894.
- LAZEAR, E. and S. ROSEN, 1981, "Rank order tournaments and optimum labor contracts", *Journal of Political Economy*, pp. 841-864.
- MASON, EDWARD, 1939, "Price and Production Policies of large-scale Enterprise", *American Economic Review Supplement*, 29 (March), pp. 61-74.
- NASH, J., 1951 "Noncooperative Games", *Annals of Mathematics*, 45, pp. 286-95.
- SELTEN, R., 1975, "Reexamination of the Perfectness Concept for equilibrium points in extensive games", *International Journal of Game Theory*, 4, pp. 25-55.
- SPENCE, M., 1973, "Job market Signaling", *Quarterly Journal of Economics*, 87, pp. 355-374.
- STIGLER, G., 1964, "A Theory of Oligopoly", *Journal of Political Economy*, February.
- WILLIAMSON, O., 1985, "The Economic Institutions of Capitalism", New York, Free Press.
- WILLIAMSON, C., 1980, "The nature of equilibrium in markets with adverse selection", *Bell Journal of Economics*, Spring.

AVANCES EN LA TEORÍA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL*

RICARDO PAREDES M. **

Departamento de Economía
Universidad de Santiago de Chile

Abstract:

This article presents the basis of a recent theoretical approach to Industrial Organization with increasing influence on the regulatory institutions in the United States and Europe.
The main conclusion is that the widely accepted (and older) approach of Structure Conduct Performance should be qualified in light of a number of advances coming out of the approach reviewed here.

I Introducción

El estudio del área de la teoría económica conocida como organización industrial, ha tendido últimamente un desarrollo muy fuerte, el que ha sido estimulado por la mayor actividad reguladora que se ha venido produciendo en los Estados Unidos y Europa y por la consecuente mayor disponibilidad de datos con que cuentan los investigadores de esos países.

Cabe empezar recordando que esta subdisciplina se originó hace no más de medio siglo en los cursos dictados por Chamberlin y Mason en Harvard, en los que se enfatizaban las políticas de precios y las acciones de los agentes, en especial las grandes firmas, para alterar el precio que de otra forma correspondería al fijado por el "rematador walrasiano". A fines de los 40's, Joe Bain, discípulo de Mason, impone un rumbo diferente al estudio, el que hasta entonces era básicamente descriptivo y giraba en torno a un único punto de referencia: el monopolio. Así Bain, buscando la operacionalización de muchos conceptos difusos, genera las bases de lo que por varios años, sino hasta la actualidad, pasa a ser el enfoque dominante en el estudio: el paradigma "estructura-conducta-desempeño".

* Presentación en el Encuentro Anual de Economistas de Chile, enero 1987.

** Agradezco los comentarios de los integrantes del Departamento de Economía de la Universidad de Santiago, en especial J. Marshall, F. Morandé y K. Schmidt-Hebbel.

La idea básica que se deriva de los numerosos estudios que usan este enfoque, es que existe una interrelación entre cada uno de estos elementos. Así por ejemplo, la estructura determinaría la conducta, la que a su vez determinaría el desempeño¹.

En el estudio de la estructura se tocan aspectos tales como el tamaño y distribución de las firmas en el mercado, diferenciación del producto, tecnología, barreras a la entrada, etc., factores que bajo este enfoque estarían influenciando la conducta y la naturaleza del proceso competitivo, como por ejemplo las formas de fijar los precios, periodicidad de la innovación, etc.

A su vez, el desempeño es evaluado analizando la forma en la cual el sistema económico satisface ciertos objetivos tales como eficiencia, crecimiento, distribución del ingreso, etc.

No obstante este paradigma al ser la forma principal de pensar en organización industrial y, sin duda, ser el único cristal a través del cual miran los organismos reguladores, hace algún tiempo que viene siendo desafiado lo que, como se explica a través de este artículo, no sólo se debe a su escaso poder explicativo sino a evidentes problemas metodológicos en su derivación.

Pese a esto, para desafiantes y desafiadados permanecen las preguntas básicas que hacen que se pueda seguir pensando en el tema como una subárea de la microeconomía, la que merece un estudio particular. Así, preguntas relacionadas al porqué de los beneficios en ciertas industrias y a la persistencia de los mismos, respecto de la forma en la cual las firmas venden y publicitan sus productos, acerca del ritmo de crecimiento de las firmas y de la forma en la cual contratan, promueven y despiden a los trabajadores, etc., son todas comunes a esta subdisciplina

II. Desarrollos teóricos actuales

El avance del estudio de organización industrial respecto del poder explicativo de sus modelos se ha manifestado en muchas subáreas, en las que vale la pena destacar aquellos hechos en la teoría del oligopolio especialmente en lo que dice relación con comportamiento no cooperativo. La introducción progresiva de las matemáticas al análisis, en particular, el uso de la teoría de juegos ha permitido modelar el comportamiento oligopólico en contextos tales como de publicidad, patrones de entrada a la industria, etc.², lo que a su vez se ha traducido en una mayor aceptación de los resultados que estos modelos entregan.

La línea de los aportes de los modelos de oligopolio basados en teoría de juegos es indicar, por ejemplo, las condiciones bajo las cuales, aún en el caso de libre entrada a una industria, puedan persistir beneficios monopólicos si los primeros participantes se instalan óptimamente en un modelo de "entrada secuencial" (Prescott y Vischer 1977) o en un modelo de "inversión desalentadora" a la Dixit (1979); o señalar el caso en el cual, aparentes "guerras de precios" obedecen a estrategias óptimas de los oligopolistas para mantener la estabilidad de un cartel (Green y Porter (1984)).

En conclusión, si los organismos reguladores han de basarse en la teoría microeconómica para tomar sus decisiones, deberían considerar los desarrollos de este tipo. Sin embargo, se debe señalar que la naturaleza de estos modelos y las condiciones que se les imponen los hacen frecuentemente poco operativos, lo que ha hecho que hasta la actualidad hayan sido muy poco influyentes y que se haya seguido descansando en las predicciones que se derivan del paradigma estructura-conducta-desempeño.

Otra de las áreas donde se ha verificado un avance notable es la que dice relación con la teoría de la incertidumbre. En efecto, los nombres de Akerlof, Arrow, Jensen, Mecklin, Stiglitz y otros, han permitido vincular el estudio de la organización industrial a variadas industrias, como la de seguros, bancaria, de armamento, etc., y también ha determinado un desarrollo importante en torno a la teoría de contratos óptimos.

Sin desconocer estos y otros avances, este artículo estará centrado en dos aspectos del desarrollo teórico, que si bien es cierto tienen una tradición relativamente larga en la literatura (quince años), constituyen la base de los últimos avances teóricos y, además, sólo recientemente se han estado adoptando como argumentos en las cortes norteamericanas referidos a los problemas asociados a la regulación antimonopolios. Estos tópicos son (i) el replantamiento de una serie de conductas a la luz de una visión diferente de los conceptos de monopolio y competencia y, (ii) la incorporación de la teoría de costos de transacción.

II.1. Redefinición de conceptos

Aunque las preguntas básicas han permanecido, las respuestas no, ya que el enfoque de los problemas ha experimentado una evolución que resulta muy positiva y sana para el cabal entendimiento del funcionamiento del sistema económico y de las políticas que se derivan de él. Así, uno de los aspectos centrales en el cual el progreso del estudio de la organización industrial se ha basado, es el replantamiento de los conceptos más básicos y fundamentales de la teoría microeconómica, lo que sólo últimamente se ha manifestado en la literatura sobre prácticas empresariales, formas de organización económica y regulación. A su vez, esta literatura ha sido la base de una línea moderna y promisoría de desarrollo de las conductas oligopólicas, que es la que precisamente tiene hoy la mayor preponderancia en la literatura teórica.

Específicamente, nos referimos al replantamiento de los conceptos de *competencia* y de *monopolio*, que se han constituido en el comienzo del fin de la visión casiméricana que se tenía sobre la relación estructura-conducta-desempeño, y de la interpolación de estos conceptos a situaciones concretas. Vale la pena insistir, sin embargo, que este punto no niega la validez de la teoría de oligopolio desarrollada últimamente, sino que señala que las condiciones específicas que se requirieron para que los resultados de esos modelos se obtengan deben ser evaluadas y no se les deben ponderar, si se desconocen, con máxima probabilidad.

Adicionalmente, dada la relativamente escasa influencia que la teoría moderna de oligopolio ha tenido en la regulación, sólo a la luz de la redefinición de los conceptos aludidos es posible entender las razones por las cuales el enfoque estructura-conducta-desempeño ha perdido importancia. Asimismo, ello permite comprender la significancia de la teoría moderna del oligopolio para racionalizar, bajo determinadas circunstancias, algunas de las prácticas que se "daban por hechas" bajo este paradigma, pero que adolecían de los fundamentos microeconómicos elementales.

Para ilustrar este punto, consideremos la que ha sido una de las relaciones más estimadas en economía, cual es aquella entre utilidades y concentración de mercados. En la gran mayoría de los casos, la motivación teórica de este tipo de estudios ha parecido tan clara, que el solo estudio descriptivo de diversos índices de concentración parece que incluyera hipótesis, desarrollo teórico de modelos y conclusiones. Ello porque el enfoque estructura-conducta-desempeño ha sido indiscutiblemente aceptado y ha derivado frecuentemente en la postulación implícita de una relación muy clara entre concentración y grado de monopolio, de forma tal que concentración total significa monopolio, y su ausencia competencia.

Ello permite comprender las dos aristas del problema que la nueva orientación del estudio de la organización industrial enfrenta. El primer aspecto del problema general surge con los puntos de referencia usados para el análisis de las prácticas económicas, es decir, los modelos de competencia perfecta y monopolio no son puntos en los que se pueda basar una teoría que pretenda explicar el funcionamiento del sistema económico³. El segundo aspecto y relacionado al punto anterior, tiene que ver con la construcción de los indicadores de estructura que han sido usados para interpolar tanto la conducta como el desempeño del sistema económico, ya que ellos se han basado en una concepción teórica inadecuada.

II.2. Los modelos de referencia

Como ya se ha dicho, el desarrollo de modelos que intentan explicar y dar racionalidad económica a las prácticas observadas en el mundo real, ha sido una de las principales formas en la cual la teoría de organización industrial ha visto expandido su ámbito; ello es innegable y no pretende desconocerse aquí⁴. Sin embargo, y sin perjuicio a nuestro argumento, los modelos más usados y a nuestro conocimiento las únicas referencias finales usadas en las cortes que tratan los problemas de las prácticas monopolísticas, son los de competencia y monopolio.

II.2.1. El modelo de competencia

A pesar de que el concepto de competencia ha sido uno de los más usados en teoría microeconómica, la concepción del término no es clara y en general se contraponen a lo que la intuición y la percepción empresarial indican.

Consideremos los dos elementos centrales que están contenidos en cualquier definición de diccionario del concepto de competencia, que son en primer lugar la existencia de un premio relacionado al esfuerzo de cada participante y en segundo, que ese premio es un bien privado. La segunda característica significa que la competencia es impersonal en términos de ser imposible para los participantes dividir el premio y evitar el esfuerzo. Ello no significa, sin embargo, falta de dependencia, pues la definición conlleva la idea que el mejor desempeño de un participante le quita posibilidades a los otros.

Resulta entonces claro que la definición de diccionario de competencia es distinta, y en los aspectos fundamentales opuesta a la concepción económica tradicional de la misma. Así, el punto central de toda definición "económica" y que por cierto está muy internalizada en la mente de una porción significativa de legisladores-economistas es, al contrario de la definición de diccionario, la ausencia de interacción entre los agentes, donde cada participante enfrenta parámetros dados y nada puede hacer para alterarlos, fuera del esfuerzo natural y común a todos que los hace permanecer compitiendo.

En particular, la idea de los agentes "tomadores de precio" ha tenido fuerte impacto en la profesión como condición necesaria para que en el mercado se apruebe a la competencia como la fuerza dominante⁵, lo que ha implicado, cuando se pasa a interpretar literalmente, exigir más a los modelos de lo que ellos pueden entregar. Es así como por ejemplo, al tratar de compatibilizar a un nivel estrictamente teórico el equilibrio de mercado con aquel de la empresa individual, se debe reconocer que la simple intuición de "un gran número de participantes" no es suficiente para llevarnos a la situación de enfrentar demandas u ofertas individuales de elasticidad infinita. En efecto, la analogía de la lupa que aumenta la visión del equilibrio de mercado y nos conduce a uno de la firma individual de modo que cada productor es un tomador de ese precio⁶ sólo tiene sentido bajo dos esquemas:

(i) las unidades de producto a nivel industrial son distintas a las unidades a nivel de la firma o,

(ii) la reacción de los competidores de la firma en análisis es tal que siempre compensan, y en forma exacta, cualquier acción tomada por ésta⁷.

De otra forma, si una firma incrementa en una unidad el producto que produce, el precio del bien caerá en la misma proporción y el mismo monto que si es la industria la que produce una unidad adicional y ello es independiente del tamaño relativo y absoluto de la firma en cuestión.

Sin embargo, el problema más serio de la diferencia planteada respecto de las formas en la cual se define competencia, es que ella tiene profundas implicancias tanto en la capacidad predictiva de los modelos que se construyen en base a esa idea, como en la utilidad de éstos para ayudar a entender el funcionamiento del sistema económico descentralizado. Por ello, un avance teórico sustancial que sólo recientemente se ha estado introduciendo en la interpretación de las conductas empresariales es la conceptualización del proceso competitivo como uno esencialmente dinámico y más cercano al concepto de diccionario, la que se ha basado en la ideas de Schumpeter (1942) y Mc Nulty (1968).

Entonces, la competencia deja de ser lo contrario de su ausencia, o lo contrario de monopolio, con lo cual pasan a tener cabida diversas prácticas muy familiares, tales como la innovación, publicidad, integración, etc. Sin embargo, las implicancias del proceso de competencia, bajo esta visión, no son diferentes de aquellas que se derivan de la visión tradicional o de "texto" que se pasa a reemplazar. La posible excepción está en el punto de costos de transacción, que se trata más adelante y que señala que el uso del mercado, y en particular el proceso de competencia, no es gratis para la sociedad⁸.

II.2.2. El modelo de monopolio

El concepto teórico de monopolio resulta tan evasivo como el de competencia, puesto que la definición tradicional del productor que controla el 100% del mercado se confunde con las más operativas de "poder monopolístico" y aquellas empleadas por las instituciones reguladoras de tales conductas.

No obstante lo anterior, ha existido una visión predominante del concepto, la que nuevamente se ha basado en elementos de la estructura, particularmente el número de firmas operando en la industria y la concentración de las mismas. La explicación para ello se encuentra en la gran influencia del modelo de Cournot (1927) y en el importante trabajo de Stigler (1964) sobre colusión.

Sin embargo, la intuición que proveen ambos modelos ha sido sobrepasada por su aplicación. Es así como en el caso alludido, la aplicación de la visión teórica tradicional casi ha llegado a constituirse en una regla de proporcionalidad entre el número de firmas y el poder monopolístico, lo que ha significado desconocer diversos aspectos muy importantes tales como la naturaleza de la demanda por el producto, pero fundamentalmente ha desconocido la existencia de competencia no manifestada en el número de firmas.

La forma en la cual la literatura ha "respondido" a esta crítica y a los diversos problemas que surgen con el uso de los datos es recurriendo al indicador de desempeño "tasa de beneficio", el que se ha usado como complemento al uso de variables de estructura. Con ambos indicadores se originó la "doctrina de concentración de mercados" la que sirvió de base a un gran número de investigaciones sobre la relación entre concentración y beneficios, y que ha sido históricamente interpretada como evidencia de las bondades de dicho enfoque.

Sin embargo, cuando se aplica el concepto adecuado de lo que en realidad es la competencia, la interpretación anterior pierde toda su fuerza, a costa de una alternativa

que tiene implicancias diametralmente opuestas en términos de lo que constituyen las bases de tal relación y en términos de las políticas más adecuadas a seguir. En efecto, con respecto a la tasa de beneficios aparte del problema de medición económica vs medición contable y que es bien tratado en Fisher (1979), Demsetz (1973) ha propuesto una interpretación distinta sobre la verificada relación positiva entre tasa de beneficios y concentración, la que ha ido tomando cada vez más fuerza en la literatura especializada.⁹

La base de tal interpretación es que la mayor tasa de beneficios promedio que muestran las industrias más concentradas se explica exclusivamente por el mayor tamaño medio de las firmas de esas industrias. Para verificar esta hipótesis se demostró que cuando la regresión, cuya variable dependiente es la tasa de beneficios, y donde una de las variables independientes, el grado de concentración, se ajusta por el tamaño de las firmas, los índices de concentración dejan de explicar la varianza en la tasa de beneficios. En segundo término se comprueba que las firmas pequeñas de industrias concentradas obtienen menor rentabilidad que las grandes en esas industrias, lo que resulta contrario a la hipótesis de colusión.¹⁰

Otro concepto que está estrechamente asociado y que tiene gran importancia en las distintas definiciones y concepciones del monopolio, es el de barreras a la entrada.

Las líneas de pensamiento que tienen más arraigo en la profesión son aquellas que las interpretan, como aquellos factores que permiten a las firmas que están en el mercado mantener el precio a un nivel superior a su costo marginal, sin inducir entrada, y aquella que atribuye barreras a las situaciones que hacen que el costo que deben pagar los nuevos entrantes para ingresar a la industria sea mayor a aquel que pagaron los que ya se encontraban en ella.

El mayor problema de estas concepciones es que han sido tautológicas, de modo que cuando se ha querido interpretar la persistencia de beneficios en algunas industrias, la existencia de acuerdos horizontales de precios, acciones de firmas distintas al seguimiento de un precio, etc., se ha recurrido a ellas sin un análisis adecuado de las mismas.

Así este término, que ha estado implícito en muchas definiciones y análisis sobre eventuales conductas de tipo monopolísticas, sólo recientemente ha sido estudiado y analizado en forma profunda, con lo que se han logrado dos cambios importantes. En primer lugar, se ha racionalizado el uso de ciertas conductas empresariales para dificultar la entrada a los competidores, lo que a la luz de las teorías modernas de oligopolio ha permitido una consistencia con los objetivos de maximización de beneficios de largo plazo. En segundo lugar, y de tanta importancia como lo anterior, se ha pasado a demarcar la concepción de barreras como un término cuya connotación es necesariamente negativa.

Demsetz (1982) por ejemplo, ha destacado que todas las definiciones operativas de barreras poseen el elemento común de distinguir entre las oportunidades enfrentadas por quienes están dentro y quienes no.¹¹ Así se

... asume que la soberanía del consumidor será mejor servida asignando recursos a las industrias de altos beneficios. Ello esconde el problema de determinar las más amplias implicancias de las barreras para el interés del consumidor. La barrera puede reducir la severidad de una extorsión o puede mejorar los niveles de competencia en otras actividades a las directamente involucradas". Demsetz (1982), p. 48.

El punto básico de este autor al demarcar la concepción peyorativa del término, nos conduce a ponderar la conveniencia o no de ciertas barreras, en comparación con los resultados que el proceso competitivo conlleva. Incluso, señala, términos de uso tan frecuente como "derechos de propiedad", tienen asociada la creación de una barrera a la entrada particular, además que la interpretación de ciertas conductas como "creando

barreras" es opuesta a la que el sentido común y al que la misma teoría económica indican.

Si aceptamos por ejemplo que la publicidad constituye una barrera a la entrada a industrias tales como la de bebidas gaseosas o a la de helados, implicaría que prohibirla facilitaría el ingreso de nuevos productores! Obviamente ello resulta falso pues, de ser imposible para la nueva firma introducirse mediante la publicidad, ésta contaría con menos elementos para generar su mercado, en circunstancias que las otras pueden descansar en la reputación que ya poseen.¹²

De la misma forma, la nueva tendencia de la literatura sugiere que también otras conductas como la de "precios depredatorios", es decir, el establecimiento de precios bajo el costo medio, debe ser ponderada por una menor probabilidad de ocurrencia a la que generalmente se le atribuye.

La vuelta a los fundamentos microeconómicos permite entender que, al ingresar un competidor a una industria previamente monopolizada, el ex monopolista deberá reducir sus precios como respuesta óptima¹³, aunque ello no descarte la posibilidad de que las "razones depredatorias" puedan estar presentes.¹⁴

Así, como la idea tradicionalmente mantenida acerca de la depredación a través de los precios sugeriría que ella es efectuada con el objeto de llevar a la quiebra a la empresa entrante, para luego retomar la posición monopolística perdida, es necesario que existan ciertas dificultades que impidan el reingreso de los competidores cuando se resume la conducta monopolística, o bien, que se den las condiciones para que operen los mecanismos de reputación.

Por ello, la debilidad del argumento se hace manifiesta cuando se acepta que la gran parte de las razones teóricas que supuestamente dificultan la entrada, por ejemplo, la inversión en capital fijo, publicidad, etc., tienen un carácter simétrico, es decir, en la medida que para el monopolista le es fácil hacer quebrar a un competidor también le será fácil a éste retornar a la industria (ver sin embargo, Spence (1977) y Milgrom y Roberts (1982)).

Finalmente, un factor que da más fuerza al enfoque anterior es el hecho que siempre un depredador tendrá que pagar más que los costos que hace incurrir al competidor que desea desalentar, ya que, dado el precio que pasa a regir en el mercado, el primero no minimiza sus pérdidas, mientras que el segundo sí lo hace. Ello permite entender por qué el tratamiento que se le ha dado a muchos de los problemas de organización industrial haya conducido a conceptos de "tipo terminal" como aquel que está implícito en los tratamientos tradicionales de conductas depredatorias, y que es el de "imperfecto en el mercado de capitales".¹⁵

Aun cuando no se ha formulado una proposición alterna del concepto de monopolio que supere los problemas enunciados de las diversas definiciones implícitas, los cimientos para ella ya han sido entregados cuando se piensa en la redefinición del concepto de competencia. Así, competencia es en esencia una restricción al comportamiento de los agentes la que por ejemplo, cuando se aplica al productor, supera aquellas impuestas por la posición y pendiente de la curva de demanda, ya que incluye, además, las posibles reacciones que los productores potenciales pueden tener ante las acciones de éstos.

Así, la competencia no puede ser medida por la existencia de un número determinado de firmas, ni por la existencia ni persistencia de beneficios, sino que por la capacidad que tienen los agentes para actuar libres de restricciones. Del mismo modo, la capacidad monopolística de eliminar o disminuir la competencia no está relacionada a la eliminación o daño a los competidores ya que esto es la esencia misma del proceso competitivo, sino que está en la capacidad o posibilidad de actuar sin restricciones, por lo que el origen de

este poder es lo único relevante a ser analizado para determinar los efectos que, por ejemplo, la "estructura del mercado" tiene sobre el bienestar económico.¹⁶

III. Elementos que sobrepasan las explicaciones conducta estructura.

III.1. Competencia

Como se planteó más arriba, la interpretación literal de los textos del concepto de competencia ha conducido tanto a economistas como a las diversas personas relacionadas con la legislación antimonopolios a interpretar muchas conductas que involucran acción, como del tipo monopolística.¹⁷

Considérese nuevamente lo que ha sido el análisis de la relación entre la tasa de beneficios y la concentración. Como se dijo en la sección anterior, la existencia de altas tasas de beneficio pasó a ser una medida muy usada por legisladores y economistas que reemplazaba el uso de otros indicadores como una forma de "detectar" monopolios, pero la justificación "monopolística" de la concentración, ha perdido terreno ya que el tamaño de las firmas y no el grado de concentración es el responsable de la varianza explicada de las tasas de beneficios.

La interpretación a estos hallazgos no puede buscarse en razones de tipo tecnológicas, tales como la presencia de economías de escala, que bajo el enfoque tradicional están disponibles a todos los productores, sino que está en la concepción adecuada del proceso de competencia.

El punto central consiste nuevamente en entender que la competencia es un proceso en el cual están involucradas organizaciones muy complejas. Es así como el hecho que ciertas empresas, departamentos de economía, etc., cumplan consistentemente mejor sus objetivos que sus competidores, puede ser interpretado a la luz de la dificultad que existe para la imitación perfecta e instantánea, por ejemplo debido a la indivisibilidad y consecuente falta de arbitraje de la capacidad empresarial, las características que hacen un "equipo", etc. y no por la existencia de "barreras a la entrada" cuya interpretación estadística corresponde a la medida de nuestra ignorancia.

El caso en el cual existen inicialmente una gran cantidad de empresas de igual tamaño que están en "equilibrio competitivo de largo plazo" permite una ilustración. Si una empresa de esas decide experimentar el uso de un nuevo proceso productivo, lanzar al mercado un nuevo producto, o realizar cualquier tipo de innovación, ello eventualmente será un fracaso y esta empresa podrá quebrar e irse del mercado, o seguir con una posición relativamente desmejorada.

Sin embargo, en el caso de que la empresa innovadora tenga éxito, y por ejemplo sus costos medios y marginales se vean considerablemente reducidos, ella incrementará su tamaño, ganará una mayor participación en el mercado, aumentará la razón de concentración y la tasa de retorno de la industria.

Finalmente, dependiendo de la dificultad de imitar esta innovación, que es precisamente el determinante fundamental de la actividad innovadora, se observará persistencia en el tiempo de los beneficios, hecho que se cuenta entre las características estilizadas de las "industrias rentables".¹⁸

III.2. La firma y los costos de transacción

Además de la frecuente concepción equivocada del proceso competitivo, se ha sumado la consideración generalizada de la firma como una "caja negra" o a lo más como una

"función de producción", la que entre otras consecuencias no da cabida a acciones innovadoras, creativas, o empresariales.¹⁹

Así, el abandono paulatino de esta visión constituye un aspecto muy importante en términos que da una reorientación positiva al estudio de la organización industrial, ya que ello ha permitido la ampliación del ámbito en el cual las firmas pueden actuar sin que su comportamiento sea considerado "anticompetitivo".

Sin embargo, incluso con posterioridad al seminal artículo de Coase sobre la naturaleza de la firma, la adaptación de la idea tardó, tal vez por la falta de un concepto operativo de costos de transacción que permitiera la contrastación de las hipótesis derivadas de la teoría económica. En esta línea se han visto progresos recientes de importancia, que han provisto de elementos concretos y medibles de este tipo de costos, lo que ha permitido el desarrollo y contrastación de teorías que fundamentan desde la existencia hasta la estructura de propiedad las firmas.²⁰

En efecto, la implicancia más importante de la concepción de la firma como una organización en la cual se ha suprimido al mercado como asignador de recursos debido a los costos que se incurre por su uso, para dar lugar a una estructura de mando, es que permite entender una serie de conductas empresariales a la luz de una teoría alternativa a la del monopolio. Con ello, la interpretación de las conductas monopolísticas en la legislación deja su carácter básicamente residual, donde tenían cabida todas aquellas prácticas que no habían sido entendidas, es decir, esencialmente todas, puesto que el concepto de competencia estaba fuertemente ligado a la falta de acción de los agentes.

Así, manteniendo el supuesto de maximización de beneficios, que resulta básico para ordenar y distinguir las teorías económicas, con la concepción amplia de la firma y los fundamentos recientes de la teoría de costos de transacción,²¹ se consigue fundamentar económicamente a la totalidad de las relaciones entre las firmas que son del tipo vertical, y se han logrado avances notables en el mismo sentido con respecto a las relaciones de carácter horizontal y de conglomerado.²² Adicionalmente, se logra la desmencianza del rol de empresario como factor productivo, con lo que sólo recientemente se consigue que éste tenga cabida en la literatura de microeconomía, pese a su antigua inclusión como factor explicativo del desarrollo diferenciado de los países en la literatura sobre desarrollo económico.²³

III.3. Un ejemplo ilustrativo

Consideremos, para ilustrar los puntos anteriores, las consecuencias de la interpretación que se le ha dado a una conducta frecuentemente observada tanto en Chile como en los Estados Unidos y que ha sido motivo de consistente sanción legal, cual es la fijación de precios de reventa.²⁴

Esta conducta consiste en que el productor del bien fija o sugiere al distribuidor del mismo que cobre un precio a público determinado. La interpretación tradicional de este tipo de conducta es la de una conducta monopolística, ya que, de otra forma, es posible preguntarse: ¿cómo podría el productor coartar la libertad del distribuidor si realmente estuviera sujeto a la competencia? Esta interpretación, sin embargo, aunque nunca ha sido explicitada, requiere la incorporación de elementos de carácter monopolísticos, ya que se sugiere la existencia de explotación al distribuidor, la que no es posible de existir para ellos oportunidades de igual rentabilidad fuera de esa industria.

Por otra parte, ella no pasa el test básico que distingue las teorías económicas y que es el de maximización de beneficios. En efecto, considérese que el nivel al cual se sugieren los precios de reventa está por sobre el equilibrio que, de otro modo, prevalecería. ¿Có-

mo podría convenirle al productor, dado un precio de transferencia al distribuidor, que éste vendiera menos unidades al aplicar un precio superior al que de otra forma regiría?

El caso en el cual la fijación de precios está bajo el punto de equilibrio, la racionalidad económica es más fácil de encontrar, pero no la racionalidad para que esta conducta sea prohibida. Así, si el distribuidor del bien final, ya sea por razones de ubicación, consumo, etc., posee capacidad monopolística, el precio que libremente aplique, le generará beneficios que no sólo serán pagados por los consumidores del bien, sino que por el productor del mismo.

Por lo anterior, la fijación de un precio que evite la "duplicación del monopolio" resulta conveniente para el productor y es así consistente con el supuesto de maximización de beneficios, pero, además, va en directo beneficio del consumidor!

Las interpretaciones para la fijación de precios mínimos de reventa y que siguen un razonamiento económico empiezan con Telser en los sesenta, pero ellas no han sido adoptadas por las instituciones reguladoras, posiblemente debido a que dicha interpretación tiene implicancias operacionales fácilmente verificables, y que no corresponderían en la generalidad de los casos a las situaciones analizadas.²⁵

Para la interpretación adecuada de la conducta de fijación de precios de reventa y para ver cómo la regulación puede ser eludida, se debe recurrir a la idea que la teoría de los costos de transacción provee. Así, el paso por el mercado de ciertas transacciones involucra costos como, por ejemplo, los que debe incurrir un distribuidor mayorista de combustibles cuando desea que el bien que reciben los consumidores tenga una calidad mínima estipulada. La alternativa que enfrenta este distribuidor a la vigilancia continua de sus distribuidores a público es la de la integración hacia adelante, lo que no obstante, involucra costos en términos de coordinación, y, en general, costos asociados a "descuentos de escala".

La interpretación más plausible de este tipo de actitudes es entonces análoga a un precio de transferencia que el productor debería pagar si estuviera integrado en una sola firma. Reforzando esta idea, se aprecia que el uso de precios mínimos de reventa está usualmente acompañado de otro tipo de restricciones de tipo vertical-horizontal: tales como la asignación del productor a zonas de distribución exclusiva. Ello demuestra que el distribuidor mayorista de nuestro ejemplo está pagando por la garantía que la calidad del bien distribuido permanecerá al "nivel adecuado", mediante el otorgamiento de una renta (obviamente no monopolística), a los distribuidores minoristas.²⁶

Interpretar este pago como evidencia de poder monopolístico, además de no tener justificación teórica, tiene el gran inconveniente de inducir hacia la sustitución por otra forma de pago, como por ejemplo, es la integración vertical que, desde luego, es menos eficiente.²⁷

De la misma forma que en el caso de la fijación de precios de reventa, las ventas exclusivas, la negación de ventas, la venta en bloque, etc., pueden ser llevadas a cabo por medio de la integración vertical u otras formas de similar sofisticación. Sin embargo, éstas no son tan fácilmente desafiadas por la legislación antimonopolios, por lo que podrían, eventualmente, llegar a ser caminos aunque legalmente viables, económicamente muy ineficientes.²⁸

IV. Conclusiones

En este artículo se han desarrollado los fundamentos de una línea teórica que no sólo ha sentado las bases para el desarrollo teórico más reciente sobre organización industrial, sino que tiene fuertes implicancias para las políticas de regulación.

Sin desconocer el aporte muy importante del enfoque microeconómico tradicional, se ha argumentado por qué éste, al ser llevado al extremo, ha sido fuente de confusión en lo que dice relación con la interpretación de distintas conductas empresariales.

Así, los modelos de referencia que están implícitos en el enfoque tradicional, cuales son el de "competencia perfecta" y "monopolio", están siendo progresivamente sustituidos por nociones teóricamente más adecuadas, las que son explícitamente sugeridas a lo largo del artículo.

Finalmente, debe señalarse que una de las motivaciones centrales del desarrollo teórico aludido, ha estado centrado en llamar la atención de las instituciones reguladoras, las que, sin duda, se sugiere, debieran incorporar en el análisis que realicen de las llamadas "conductas anticompetitivas". Ello se hace explícito en el análisis de la interpretación que se le da por parte de los organismos reguladores, a una de las prácticas empresariales más frecuentemente encontradas.

NOTAS

- 1 Ver, por ejemplo, R. Caves (1967). Sin embargo, para un análisis en el que la causalidad opera en otros sentidos, ver A. Phillips (1970).
- 2 Ver, por ejemplo, el creciente número de artículos publicados, y el surgimiento de "journals" especializados en el tema, por ejemplo, *Review of Economic Studies* y *Rand Journal of Economics*, respectivamente.
- 3 Esto, naturalmente, no niega la validez de dichos modelos para objetivos tales como predicción, análisis de estática comparativa, etc.
- 4 El modelo de competencia monopolística y la aplicación de la teoría de juegos a modelos estratégicos, constituyen ejemplos dignos de mención, sin embargo, ver también Demsetz (1968a).
- 5 Ver los influyentes trabajos de Stigler (1968a) y (1968b).
- 6 Para el desarrollo de esta interpretación, ver Hirschleifer, J. (1984).
- 7 Nótese que en este caso, y que es el más aceptable, existe implícita una función de reacción del resto de las firmas a la acción de cada una de ellas, la que aun cuando resulta concordante con la maximización de utilidades (i.e., si cae el precio, las firmas restantes producen menos), resulta, en general, arbitraria.
- 8 Esta es una diferencia importante con gran parte de los desarrollos recientes en el tópico de oligopolio.
- 9 Ver, por ejemplo, Smirlock *et al.* (1984) y sus referencias.
- 10 La hipótesis de colusión sugeriría que las firmas pequeñas en industrias concentradas deberían obtener una tasa de rentabilidad al menos tan alta como las firmas grandes y, muy posiblemente, superior. Ver Paredes (1986).
- 11 Trabajos sobre este punto son, por ejemplo, los de Hay (1976), Spence (1977), Salop (1979) y Dixit (1979).
- 12 La interpretación de la publicidad no queda a la deriva ya que ella pasa a ser una forma de indicar la calidad de un bien en circunstancias de información asimétrica. Para un análisis de este punto, ver Klein y Leffler (1981).
- 13 Sin embargo, destacados autores aún toman el camino tradicional sin pasar por el enfoque moderno de oligopolio. Por ejemplo, Williamson (1977), sugiere como test de la conducta depredatoria observar si el producto de la empresa previamente en el mercado se expande o no después del ingreso de la nueva. Para un análisis crítico de este punto, ver McGee (1980).
- 14 Ver, para un excelente análisis de este punto y del problema de reputación asociado, Milgrom y Roberts (1982).
- 15 Para un análisis de este punto, ver Stigler (1967).

- 16 A su vez, éste es el único factor por el que deberían mostrar preocupación las entidades reguladoras. Para la justificación de esta posición, ver Iglesias y Paredes (1986).
- 17 Algunos casos para Chile que ilustran este punto son analizados en Montt y Paredes (1987) y Paredes (1987).
- 18 Una interpretación alternativa que ha perdido fuerza en función de los argumentos dados es la de Barveras a la entrada.
- 19 Este punto está desarrollado en Beaumol (1968), donde se deduce el porqué de la poca importancia que para la teoría microeconómica ha tenido el factor empresarial.
- 20 Algunos de los autores más notables son Williamson y aquellos de la Escuela de la UCLA, Alchian, Demsetz y Klein.
- 21 Una visión detallada de esta teoría se encuentra en Williamson (1985).
- 22 Respecto de estas últimas, el debate es más intenso. Ver: Demsetz (1973), Dewey (1979) y Paredes (1986) para un análisis de las relaciones horizontales; Marvel (1982), Kenney y Klein (1983) y Klein y Murphy (1984) para uno de las de carácter vertical; y para un enfoque de los conglomerados, Blair y Peles (1980) y Teece (1980).
- 23 El precursor de esta línea de pensamiento es Leibenstein (1966). Ver también, Beaumol (1968), Kilby (1971) y Muñoz (1986).
- 24 Para el caso chileno, algunas de las resoluciones tomadas por la Comisión Resolutiva, son la número 43, contra "Savory", la 44 contra ropa "El As" y otras como las números 49, 50, 56, 61, 68, 78 y 80.
- 25 Así, cuando se verifica una conducta de este tipo, se busca afanosamente el "tipo de servicios" que se estaba proviendo. Ello, obviamente, no es el caso de, por ejemplo, la ropa "El As", en Chile, o de Coors, en los Estados Unidos ya que el argumento del polizone no opera. Ver, para más detalles, Klein y Murphy (1984).
- 26 Para un análisis detallado de este punto, ver Paredes (1987).
- 27 Esta es la interpretación de Montt y Paredes (1987), sobre la situación actual en el mercado de los combustibles en Chile, donde la obligatoriedad a los distribuidores mayoristas de cobrar los mismos precios a los minoristas como también otro tipo de restricciones a los contratistas, es fuente de una tendencia creciente a la integración vertical.
- 28 La recomendación no es prohibir la integración, ya que ello significaría prohibir la existencia de la firma, sino que estar atentos a las "otras consecuencias" de la prohibición de tales conductas.

REFERENCIAS:

- ALCHIAN, A. y H. DEMSETZ, 1972, "Production, Information Cost, and Economic Organization", *American Economic Review*, 62.
- BAIN, J., 1941, "The Profit Rate as a Measure of Monopoly Power", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 55, February.
- , 1951, "Relationship of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-1940", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 65.
- , 1968, *Industrial Organization*, New York: Wiley and Sons.
- BEAUMOL, W., 1968, "Entrepreneurship in Economic Theory", *American Economic Review*, May.
- BLAIR, R. y Y. PELES, 1980, "Conglomerate Mergers: Efficiency Considerations", en R. Blair y R. Lanzilloiti, *The Conglomerate Corporation*, Oelgeschlaenger, Gunn & Hain, Publishers, New York.
- BORK, R., 1978, *The Antitrust Paradox*, Basic Books, Inc., Publishers, New York.
- BROZEN, Y., 1970, "The Antitrust Task Force Deconcentration Recommendation", *Journal of Law and Economics*, vol. 13, Oct.
- , 1971, "Bain's Concentration and Rates of Return Revisited", *Journal of Law and Economics*, vol. 14, Oct.
- CAVES, R., 1967, *American Industry: Structure, Conduct and Performance*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- COURNOT, A., 1927, *Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, New York.
- CHAMBERLIN, E.H., 1933, *Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Mass. Harvard University Press.
- DEMSETZ, H., 1968a, "Do Competition and Monopolistic Competition Differ?", *Journal of Political Economy*, vol. 76.
- , 1973a, "The Market Concentration Doctrine", en *American Enterprise Institute for Public Policy Research*, Washington.
- , 1973b, "Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy", *Journal of Law and Economics*, 16.
- , 1982, "Barriers to Entry", *American Economic Review*, vol. 72, No 1, March.
- , 1984, "Purchasing Monopoly", en *Neoclassical Political Economy*, ed. D.C. Colander, Ballinger.
- DEWEY, D., 1979, "Information, Entry, and Welfare: The Case of Collusion", *American Economic Review*, Vol. 69, No 3, Sept.
- DIXIT, A., 1979, "A Model of Duopoly Suggesting a Theory of Entry Barriers", *Bell Journal of Economics*, Spring.
- FERGUSON, J.M., 1974, *Advertising and Competition: Theory, Measurement, Fact*, Cambridge: Ballinger.
- FISHER, F.M., 1979, "Diagnosing Monopoly", *Quarterly Review of Economic and Business*, Summer.
- GREEN, E. y R. PORTER, 1984, "Noncooperative Collusion under Imperfect Price Information", *Econométrica*, Jan.
- HAY, D.A., 1976, "Sequential Entry and Entry Detering Strategies in Spatial Competition", *Oxford Economic Papers*, July.
- HIRSHEIMER, J., 1984, *Price Theory and Applications*, 3rd Ed. Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, NJ.
- IGLESIAS, A. y R. PAREDES, 1986, "Orientaciones para una Ley Antimonopolios", mimeo.
- KILBY, P., 1971, "An Entrepreneurial Problem", *American Economic Review*, May.
- KENNEY, R. y B. KLEIN, 1983, "The Economics of Block Booking", *Journal of Law and Economics*, vol. 26, Oct.
- KLEIN, B. y K. LAFFLER, 1982, "The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance", *Journal of Political Economy*.
- y K. MURPHY, 1984, "The Economics of Resale Price Maintenance", *Working Paper No 332*, UCLA, Dept. of Economics.
- y L. SAFT, 1985, "The Law and Economics of Franchise Tying Contracts", *Dept. of Economics*, UCLA.
- KREBS, D. y R. WILSON, 1982, "Reputation and Imperfect Information", *Journal of Economic Theory*, August.
- LEIBENSTEIN, H., 1966, "Allocative Efficiency vs. X-Efficiency", *American Economic Review*, May.
- MARVEL, H., 1982, "Exclusive Dealings", *Journal of Law and Economics*, April.
- MCGEE, J., 1980, "Predatory Pricing Revisited", *Journal of Law and Economics*, 23, Oct.
- MENULTY, P., 1968, "Economic Theory and the Meaning of Competition", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 82.
- MELLER, P. y C. SWINBURN, "5.000 índices de concentración industrial, Chile: año 1967", *Doc. de Trabajo No 19*, diciembre, 1973. U. Católica.
- MILGROM, P. y J. ROBERTS, 1982, "Predation, Reputation, and Entry Deterrence", *Journal of Economic Theory*, August.
- MONTT, F. y R. PAREDES, 1987, "Análisis del mercado de los combustibles en Chile", mimeo. Depto. de Economía, Universidad de Santiago.
- MUNOZ, O., 1986, "El rol de los empresarios en el desarrollo: enfoques y problemas", *Colección Estudios CIEPLAN*.
- PAREDES, R., 1986, "Una revisión crítica a la Teoría de Colusión", *Quadernos de Economía*, 69, U. Católica de Chile, agosto.
- , 1987, "Costos de transacción y jurisprudencia antimonopolios", mimeo. Departamento de Economía, Universidad de Santiago.
- PHILLIPS, A., 1970, "Structure, Conduct and Performance, and Performance, Conduct and Structure", en J. Markham and G. Papanek eds., *Industrial Organization and Economic Development: In Honor of E. S. Mason*, Boston: Houghton-Mifflin.
- PRESSCOTT, E. y M. VISSCHER, 1977, "Sequential Location among Firms with Foresight", *Bell Journal of Economics*.
- SALOP, S.C., 1979, "Strategy Entry Deterrence", *American Economic Review*, mayo.

- SCHUMPETER, J., 1942, "The Process of Creative Destruction", en *Capitalism, Socialism, and Democracy*, 3rd ed. Harper & Row, Publishers Inc.
- SMIRLOCK, et al., 1984, "Tobin's q and the Structure-Performance Relationships", *American Economic Review*, Diciembre.
- SPENCE, A.M., 1977, "Entry Capacity, Investment and Oligopoly Pricing", *Bell Journal of Economics*, Autumn, 8.
- STIGLER, G., 1964, "A Theory of Oligopoly", *Journal of Political Economy*, Vol. 72, No 1, Feb. No 3.
- _____, 1967, "Imperfections in the Capital Market", *Journal of Political Economy*, vol. 75, No 3.
- _____, 1968a, "Competition", en *The Organization of Industry*, The University of Chicago Press.
- _____, 1968b, "Price and Non Price Competition", *Journal of Political Economy*, vol. LXXII, No 1, Feb.
- TEECE, D., 1980, "Economies of scope and the scope of the enterprise", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, North Holland.
- WARREN, R., 1969, "Economies of Closed Territory Distribution", *Antitrust Law and Economic Review*, vol. 2, No 2.
- WILLIAMSON, O., 1977, "Predatory Pricing: A Strategic and Welfare Analysis", *Yale Law Journal*, Diciembre.
- _____, 1983, *The Economic Institutions of Capitalism*, N.Y., The Free Press.