

La polémica sobre la conducta del empresario respecto a la fijación del precio y cantidad: aportaciones teóricas y empíricas

ANTONIO SANTILLANA DEL BARRIO
Catedrático de Teoría Económica de la Facultad
de Ciencias Económicas de Málaga

I. INTRODUCCION

El análisis del equilibrio estático marginalista ha sido completado a lo largo del tiempo mediante la incorporación de nuevos supuestos institucionales y de conducta. Así, entre los primeros, en el campo de la teoría de la empresa, aparecieron otros enfoques junto al tradicional de la competencia perfecta, fundamentalmente la "Teoría de la competencia Monopolística y Competencia Imperfecta, de E. H. Chamberlin y J. Robinson. Entre los segundos, la aportación de nuevas reglas que sustituyan al principio teórico de la fijación del "output"/precio (ejemplo de nuevos criterios son el principio de coste total y coste normal). Finalmente, la evolución del mundo industrial hacia mayores interrelaciones financieras entre empresas, que condicionan la actuación de la empresa individual e incrementan la complejidad en la toma de decisiones, hacen pensar en la necesidad de elaborar la teoría de la competencia industrial, abandonando como unidad elemental la empresa e integrando a ésta en el comportamiento de la industria, teoría que sería eficaz para la adopción de política de precios, inversiones, etc. Este es el sentido de la reciente propuesta de P. W. S. Andrews (1), quien aporta un nuevo punto de vista institucional como consecuencia de los estudios empíricos sobre el comportamiento de las industrias.

Entre todos esos aspectos, en este trabajo vamos a considerar las propuestas de nuevos criterios de determinación del "output"/precio. Las hipótesis fundamentales de las que se derivan las proposiciones marginales son la maximización de los beneficios del empresario y la maximización de la satisfacción del consumidor. Precisamente la polémica en torno a la

(1) P. W. S. ANDREWS: *On competition in economic theory*, MacMillan, 1964.

pregunta ¿maximizan las empresas el beneficio?, constituye un marco adecuado para centrar la cuestión de fijación del precio/"output". La utilizamos, con este fin, aclarando desde el principio, que aunque "una investigación empírica de esta cuestión no prueba de ningún modo el axioma", tampoco sirve normalmente para refutarlo sino "para describir el objeto y marco de aplicación de la teoría elaborada" (2). En efecto, las críticas formuladas a la teoría clásica del empresario, fundamentadas en la evidencia empírica sobre la conducta de las empresas (que no siempre se comportan de acuerdo a las implicaciones de la hipótesis de maximización de los beneficios) han conducido a sostener unas veces el carácter normativo del análisis marginalista de la empresa y, otras, a compatibilizar la refutación empírica del principio de maximización estricto con una reformulación del mismo mediante una mayor precisión de los términos empleados y de su campo de relevancia (corto plazo, largo plazo, beneficios monetarios, etc.).

No perseguimos aquí ninguno de esos dos objetivos, sino antes bien, deseamos ver cómo puede introducirse dentro del esquema marginal, aprovechando toda su riqueza conceptual a fines descriptivos y predictivos. Para ello, en primer lugar, resumimos el enfoque marginalista tradicional; después hacemos un comentario al artículo de Hall y Hitch, que fue el inicio de la crítica empírica por parte del Grupo de Investigación de los economistas de Oxford; más adelante discutimos las aportaciones del principio del coste-normal y del coste-total, siguiendo particularmente la polémica entre P. Wiles - H. R. Edwards; a continuación se comentan algunos datos españoles relevantes, y, finalmente, se considera el contenido del concepto beneficio y el carácter normativo del análisis microeconómico.

2. LA TEORIA MARGINAL DE LA EMPRESA

La exposición de la teoría de la empresa según el análisis marginal es de un gran rigor formal. Esto puede apreciarse a través de dos de los exponentes más destacados del neo-marginalismo: Hicks (3) ("Valor y Capital") y Samuelson (4) ("Fundamentos del Análisis Económico").

(2) S. R. KRUPP: *Types of controversy in Economics*, pág. 43. Incluido en *The Structure of Economic Science*, ed. por S. R. Krupp, 1966.

(3) J. R. HICKS: *Valor y Capital*, caps. 6 y 7. Apéndices matemáticos. F. C. E., México, 1968 (tercera edición).

(4) P. A. SAMUELSON: *Foundations of Economic Analysis*, cap. III, págs. 57-89 (Atheneum, New York, 1965) (edic. Paperback).

Los fundamentos de la teoría clásica del empresario se encuentran recogidos en el capítulo IV del "Foundations", de Samuelson (dedicado a una Revisión de la Teoría de los Costes y de la Producción). Como las críticas a la Teoría, generalmente precedentes de observaciones sobre la falta de realismo de los supuestos, no han logrado impulsar una nueva Teoría, las leyes económicas explicativas de la fijación de la combinación precio/cantidad por la empresa continúan siendo las elaboradas en el marco del análisis marginal del siglo XIX.

El principio que rige la conducta de la empresa es el de la maximización de los beneficios. "La producción será óptima cuando el beneficio sea máximo (5) y éstos se alcanzan maximizando la diferencia entre ingresos y costes, es decir, igualando el ingreso marginal al coste marginal —condiciones de primer grado o de equilibrio—, y, cuando, para niveles de producción superiores (inferiores) al óptimo, el ingreso marginal sea inferior (superior) al coste marginal —condiciones de segundo grado.

En la posición de equilibrio para el caso general de varios productos y factores se verifica que (6): primero, la razón de los precios de dos productos cualquiera es igual a la relación de transformación; segundo, el precio de cada factor es igual al valor de su productividad marginal en cada producto que se le utilice (la razón entre los precios de cualquier factor y cualquier producto ha de ser igual a la productividad marginal del factor aplicado a ese productos concreto); tercero, la razón de los precios de dos factores es igual a la relación técnica de sustitución.

Todo ello implica que en la posición de equilibrio la empresa emplea aquellas cantidades de factores que suponen un coste mínimo y remunera a los factores según su productividad marginal. En general, se obtiene la producción máxima y se hace el mejor uso de los recursos disponibles en un momento dado.

Concretamente los principios y teoremas que rigen el equilibrio de la empresa se recogen en el resumen que hace Samuelson al final del capítulo IV de sus "Foundations" y que cito textualmente. El equilibrio de una empresa con una función de producción determinada, dados los precios de los factores y la demanda, se caracteriza por (7):

"I. El supuesto fundamental es que la empresa trata de maximizar sus beneficios, de aquí se deducen las condiciones internas del equilibrio.

(5) P. A. SAMUELSON, *op. cit.*, pág. 76.

(6) J. M. HENDERSON y R. E. QUANDT: *Teoría Microeconómica*, págs. 96-97 (edic. Ariel, Barcelona, 1962).

(7) P. A. SAMUELSON: *op. cit.*, pág. 88.

A) Cualquier volumen de producción debe obtenerse mediante la combinación de factores cuyo coste total sea mínimo. De esto se obtienen dos corolarios:

1.º La productividad marginal del último dólar debe ser igual en cada empleo.

2.º El precio de cada factor debe ser proporcional a la productividad marginal física, siendo el coste marginal el factor de proporcionalidad.

B) Se elige el volumen de producción que maximiza el ingreso, estando determinado óptimamente el coste total por las condiciones previas. Esto implica:

1.º La igualdad del coste marginal y del ingreso marginal, siendo menor la pendiente de éste último.

2.º En combinación con las condiciones previas específicas en A, también el valor de la productividad marginal de cada factor debe ser igual al precio, definiendo el valor de la productividad marginal como el ingreso marginal multiplicado por la productividad marginal física.

3.º El coste total no debe superar a los ingresos, sino la empresa abandonaría la actividad.

II. Si por hipótesis o supuesto arbitrario se establece la condición externa de entrada libre de las empresas puede decirse que el ingreso total es igual al coste total, entonces:

A) Por definición, se agota el producto.

B) La curva de demanda debe ser tangente a la curva de coste unitario. En el caso de competencia perfecta esto implica el coste medio mínimo.”

Dada la consistencia lógica y perfeccionamiento formal de la teoría, cabe preguntarse, ¿por qué se ha criticado, e intentado sustituirla? La respuesta parece inmediata: esencialmente por la inadecuación entre las “predicciones” de la teoría (por ejemplo, fijación del volumen de producción hasta el nivel en que el ingreso marginal sea igual al coste marginal) y la conducta real del empresario. Puede afirmarse que la serie de estudios emprendidos por el Grupo de Investigación de Economistas de Oxford (8) fue la que centró la crítica al análisis marginal, aportando una serie de observaciones que (debido a diferencias institucionales como hemos de ver) hizo necesario un cambio de hipótesis respecto al mercado, y, en

(8) R. F. KAHN: *Oxford Studies in the price mechanism*, págs. 119-30 (“Economic Journal”, 62: 119-30, Mar. 52).

consecuencia, a una reformulación de la teoría para las circunstancias prevalentes.

Por ello vamos a considerar seguidamente la aportación de R. L. Hall y C. J. Hitch (9), y, posteriormente, la discusión entre P. Wiles y H. R. Edwards con el objeto de resaltar algunos de los elementos de mayor interés de la controversia acerca del "realismo" de los supuestos y la "validez" de la teoría clásica del empresario.

UNA ALTERNATIVA AL ANÁLISIS CONVENCIONAL PRECIO-CANTIDAD: EL PRINCIPIO DEL COSTE TOTAL ("FULL COST") DE HALL Y HITCH.

El artículo citado de R. L. Hall y C. J. Hitch, aparecido en 1939, ha constituido el punto de partida de la controversia entre el análisis convencional y los defensores de nuevas alternativas explicativas de la conducta de la empresa. La polémica continúa vigente, y, en esta nota, en que solamente nos referimos a algunos puntos, vamos a destacar las características esenciales del trabajo que ha provocado gran parte de la discusión.

Los resultados alcanzados por Hall y Hitch parten de las entrevistas realizadas a treinta y ocho empresarios. Evidentemente, como indican los autores (págs. 12-13), la muestra es demasiado simple para que de las respuestas obtenidas puedan derivarse normas de carácter general, pero (pág. 13): "sobre algunas cuestiones, las respuestas son tan marcadamente unánimes que es imposible ignorar sus implicaciones, y, en general, las respuestas se agrupan en modelos suficientemente claros, que llevan a los autores a no dudar de que la teoría económica corriente tiende a considerar como típica una conducta del empresario que tiene escasa importancia práctica, y, en cambio, considero como extraña aquella conducta cuya práctica es más común e intensa".

A primera vista, una consulta a las respuestas ofrecidas en su apéndice (págs. 33-45) pone de manifiesto la disparidad de criterios seguidos por los empresarios en su política de precios. Sin embargo, puede decirse que hay unanimidad respecto al abandono de la práctica convencional de fijar el "output"/precio mediante la igualación del ingreso marginal al coste marginal.

(9) R. L. HALL y C. J. HITCH: *Price Theory and Business Behaviour* (Oxford Economics Papers, mayo 1939, núm. 2: 12-45).

No debe sorprender que la divergencia entre la conducta empresarial reflejada por las respuestas de tan sólo treinta y ocho empresarios, y la implicada por la hipótesis de maximización de beneficios según la teoría económica, fuera suficiente para proponer nuevas alternativas, pues, es probable que el convencionalismo del análisis marginal satisficiera a muy pocos que tuvieran que diagnosticar el comportamiento real de los empresarios. Seguramente la contribución de Hall y Hitch catalizó la controversia sobre un tema que estaba en el ánimo de teóricos y prácticos.

La alternativa propuesta por Hall y Hitch para la fijación del precio/ "output" es la siguiente: Los empresarios aplican una regla práctica en su política de precios, denominado "coste total", según la cual el "coste primario (o "directo") por unidad se toma como base, se le aumenta un porcentaje para cubrir los gastos generales (o costes "indirectos"), y se aplica otro aumento... para beneficio (frecuentemente el 10 por 100)". (Hall y Hitch, pág. 19). ¿Por qué siguen los empresarios este criterio? La explicación de Hall y Hitch es psicológica e histórica. Los empresarios adoptan el principio del coste total porque en ellos ha arraigado una fuerte tradición, según la cual "el precio debe ser igual al coste total" (pág. 21).

Una pieza importante del argumento del coste total lo constituye el supuesto de que el precio que los empresarios toman como referencia, en régimen de oligopolio, no puede ser manejado por ellos sin incurrir en pérdidas. Esto procede de las características de la curva de demanda "apuntada" para el empresario individual, debido al comportamiento del grupo: si la conducta del mercado para el empresario se caracteriza porque no se siguen los aumentos del precio practicados por una empresa individual y sí las reducciones, entonces la curva de demanda para una empresa individual está "apuntada" al nivel de precio, P , fijado según el principio del coste total, y dicho precio tiende a mantenerse estable como consecuencia de la conducta del grupo (10). Gráficamente, esta curva de demanda es la que indica la figura 1.

Para la teoría económica, eran importante las consecuencias del análisis de Hall y Hitch, pues, como indican los autores (pág. 32), en las circunstancias institucionales a que sus datos se refieren, el estudio de la con-

(10) Según señala P. SYLOS LABINI: *Oligopolio y progreso técnico*, ed. Oikos, Barcelona, 1966, págs. 39-40, la solución propuesta por Hall y Hitch tiene el defecto de no informar sobre el proceso de formación del precio P , y si bien la teoría del coste total gana en realismo, pierde en rigor formal en relación al análisis marginal.

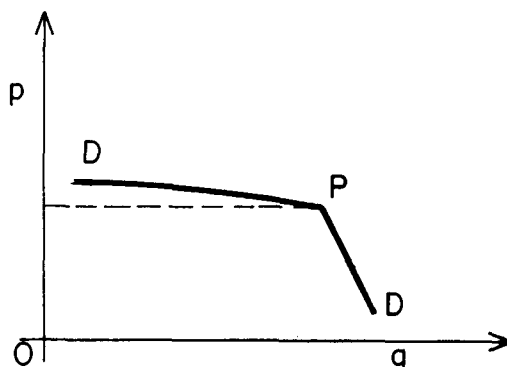


Fig. 1

ducta de la empresa a corto plazo por medio de las curvas marginales ofrece dificultades. Por consiguiente, aparte de la insuficiencia de la muestra utilizada en la encuesta y de la necesidad de fundamentar las propuestas en un edificio teórico más sólido (11), lo que no cabe duda es que se abrió una brecha entre la interpretación del mundo económico de la empresa a través de las deducciones elaboradas según el principio de la maximización de beneficios (igualación entre ingreso marginal y coste marginal) y la alcanzada por los analistas del mundo en el que la empresa desarrolla sus actividades.

Esta brecha se intentó cerrar de varias formas. Como muestra de la polémica subsiguiente al artículo de Hall y Hitch, se realizaron propuestas de criterios alternativos al del $IMA = C.Ma$. Vamos a verlo estudiando la discusión entre P. Wiles y H. R. Edwards sobre la conducta de la empresa.

4. P. WILES Y LA COMPATIBILIZACION DEL ANALISIS MARGINAL Y DE LA TEORIA DEL COSTE TOTAL

P. Wiles trató de hacer compatible las proposiciones del análisis marginalista ortodoxo con las generalizaciones empíricas descubiertas. Su artículo, aparecido en las páginas del "Economic Journal", en septiembre de 1950 (12), dio lugar a una serie de notas y respuestas entre el autor y Edwards H. R. (13), que permiten centrar el tema.

(11) R. F. KAHN, *op. cit.*, págs. 120-21.

(12) P. WILES: *Empirical Research and the Marginal Analysis* ("Economic Journal", núm. 60, págs. 515-30, marzo 1952). En adelante, "Empirical...".

(13) H. R. EDWARDS: *Mr. Wiles and the normal cost theory of price* ("Economic Journal", 62: 666-74, septiembre 1952). En adelante, "Mr. Wiles...".

En primer lugar vamos a exponer la postura de P. Wiles. Según este autor:

1. *A corto plazo y bajo el supuesto de adaptación parcial*, la empresa incurre en unos costes fijos y en otros proporcionales al nivel de producción. Esto implica que los costes marginales sean contantes e inferiores a los costes medios. Sin embargo, los costes marginales pueden ser crecientes a partir de un volumen de producción en el que actúan los costes de "horas extraordinarias", métodos improvisados para salvar los "cuellos de botellas", compras de emergencia y de materias primas, etc., pero a largo plazo, esta situación es antieconómica, ya que implica una producción en el que no se alcanza la combinación de mínimo coste a largo plazo" (Empirical..., pág. 518). Estos excesos de trabajo, sobrecargas de las máquinas, etc., motivan unos aumentos de costes a largo plazo que hacen irrelevante para la gestión empresarial la fase creciente de los costes marginales. En síntesis, el desenvolvimiento de los costes es el que refleja la figura 2:

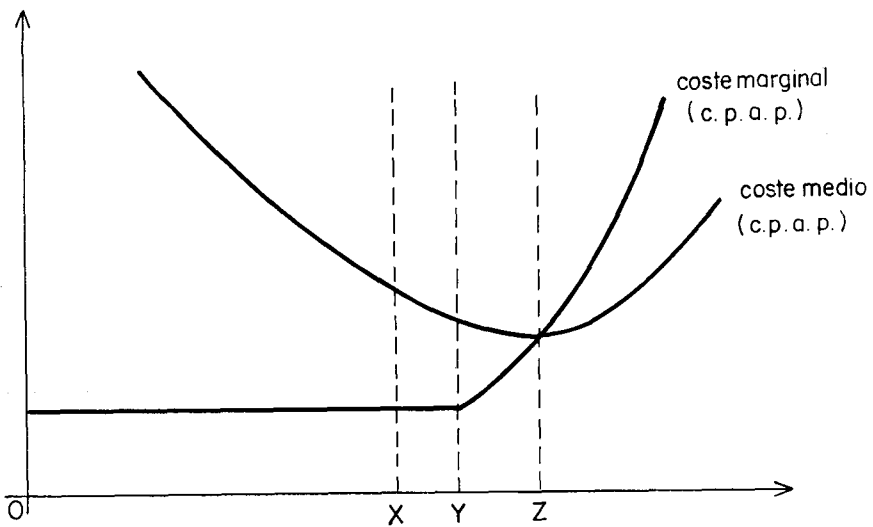


Fig. 2 (Empirical... pag. 518)

O X es el máximo "output" con gestión empresarial adecuada (P. Wiles, "Empirical", pág. 519).

P. WILES: *A Rejoinder to Mr. Edwards* ("Economic Journal", 64, págs 350-57, june 1954).

H. R. EDWARDS: *Mr. Wiles and the normal cost theory: a further note* ("Economic Journal", 65: 348-52, 1955, june).

P. WILES: *Postscript* ("Economic Journal", 65: 348-52, june 1955).

2. Por otro lado, "la situación de competencia perfecta, en el sentido de demanda perfectamente elástica... no es infrecuente" ("Empirical"... págs. 520-521). Por ello el ingreso marginal es igual al precio.

3. Y como en el caso normal, la empresa no sufre pérdidas, el nivel del "output" se fijará (a corto plazo y en adaptación parcial) cuando:

b) Coste medio < Ingreso medio (= ingreso marginal).

a) Coste marginal < Coste medio.

Por tanto:

c) Coste marginal < Ingreso marginal ("Empirical"... , pág. 522).

Dejándose de cumplir, en consecuencia, el principio de igualación del ingreso y coste marginal sostenido por la teoría marginal como condición necesaria para la maximización del beneficio de la empresa.

Pero esta versión del principio del coste total es —según P. Wiles— compatible con la hipótesis de maximización del beneficio. ¿Cómo es posible?

Para ello hay que abandonar el supuesto de corto plazo y considerar que, a largo plazo, cuando el empresario toma en consideración los costes implicados por horas extraordinarias, compras de emergencia, sobreocupación de equipo, etc., "*la planta iguala los costes marginales a largo plazo en adaptación parcial (l. r. m. c. a. p.) al ingreso marginal a largo plazo (l. r. m. r.)*". "Estas curvas *necesariamente* se cortan al nivel del "output OX y el análisis marginal está en cierto sentido puesto a salvo" ("Empirical"... , pág. 524).

Efectivamente, la curva de costes marginales a largo plazo (adaptación parcial) crece fuertemente al nivel OX, tendiendo a ser perpendicular al eje de abscisas para dicha cantidad de producto. Por lo que cualquiera que sea la posición de la curva de demanda apenas varía el nivel del "output" para el que se iguala el coste e ingreso marginal a largo plazo. De este modo se hace compatible la fijación de OX, según el principio del coste total, en el que el coste marginal a corto plazo (a. p.) es inferior al ingreso marginal c. p., con el principio de maximización del beneficio —ingreso marginal a l. p., igual a coste marginal l. p. (a. p.), según la teoría marginalista.

En conclusión, P. Wiles sostiene que el papel reservado al análisis marginalista es el de la economía del bienestar —o sea, cuando deseamos describir si el mercado libre lleva o no al bienestar general, cuando alabamos o condenamos el empleo de un sistema de precios bajo el socialismo ("Empirical"... , pág. 526), mientras que el principio del coste total,

al utilizar la información estadística disponible sobre costes fijos y proporcionales y ser compatible con diversas motivaciones empresariales, explicaría la gestión empresarial y los procesos de minimización de costes, maximización, etc., ("Empirical"..., 529).

La observación crítica que puede formularse a la propuesta de P. Wiles es que aparentemente la compatibilidad del análisis marginal con el principio del coste total (la teoría con la práctica) está justificada mediante un supuesto tan débil como el de que las variaciones de la demanda tienden a igualar el coste marginal l. p. a. p. con el ingreso marginal l. p. al nivel OX (óptimo según el principio de coste total) debido al crecimiento casi perpendicular de los costes marginal l. p. (a. p.) a partir de OX. Y, por otro lado, la afirmación de que el análisis marginalista debe encuadrarse en la economía del bienestar, en cuanto que constituye un esquema "ideal" del funcionamiento del sistema, parece ser más bien una opinión poco sólida, pues así ocurriría con la mayoría de las teorías puesto que todas son tipos "ideales".

Respondiendo a Wiles, H. R. Edwards escribió su nota "Mr. Wiles and the Normal Cost Theory of Price", en la que se propuso mostrar que el enfoque del coste total, coste normal (14) y teoría marginal no puede reconciliarse de un modo tan simple como el seguido por P. Wiles. El artículo inicial de P. Wiles y las notas entre él y H. R. Edwards, reflejan los puntos más importantes de la discusión sobre el mecanismo de fijación cantidad/precio por parte de las empresas.

5. TEORIA DEL COSTE NORMAL

La explicación de la política "output"/precio por parte de la empresa encuentra en la teoría del "coste normal" un ejemplo claro de generalización empírica. Dicha teoría, formulada por P. W. S. Andrews (15), es el resultado del estudio de las industrias del calzado y rayón, y una generalización de la conducta en los negocios, según la experiencia de las empresas pertenecientes a ese sector.

(14) Edwards advierte que la teoría del coste total no debe confundirse con la teoría de la fijación de precios en la industria formulada por P. W. S. Andrews (*Manufacturing Business*) denominada "teoría del coste normal". (Ver *Mr. Wiles...*, *op. cit.*, pág. 666.)

(15) P. W. S. ANDREWS: *Manufacturing Business*, Londres, 1949.

Por su parte, H. R. Edwards (16) ha expuesto dicha teoría del coste normal resaltando la importancia de la clientela y las diferencias con la denominada teoría del "coste total". El argumento resumido es el siguiente:

1. En el mercado de un producto industrial estandarizado, al no existir un mercado central organizado como en el caso de los productos agrarios, se establecen relaciones entre el productor individual y su clientela. La demanda es el factor dinámico y determinante y la "producción regular en respuesta a una demanda estable y continua es la *conditio sine qua non* de la manufactura normal y eficiente" ("Goodwill"..., pág. 62).

2. Cada productor individual tiene su clientela y mercado particular. De este modo puede hablarse de una curva de demanda para cada productor (ver figura 3), pero su política de precios no está desligada de la política de precios de la industria ya que para aumentos y reducciones de precios por parte del productor individual el resto de fabricantes modificarían su posición y, además, pasado cierto tiempo, también los compradores cambiarían de productor en el caso de aumentos o reducciones de precios. La curva de demanda sería:

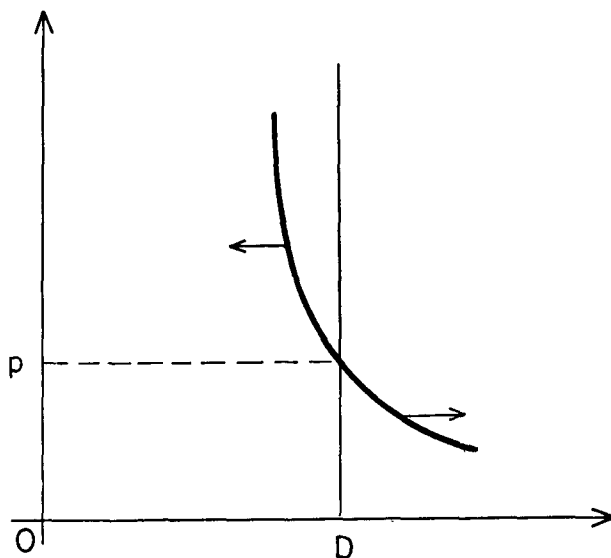


Fig. 3

(16) H. R. EDWARDS: *Goodwill and the Normal Cost Theory of Price*, páginas 52-74 ("Economic Record", 28: 52-74, May 1952). Dicha teoría tiene significado en el mercado de las manufacturas en donde la clientela permite separar el "mercado general" en mercados particulares para los productores; en cambio, esta separación no opera en el mercado de productos agrícolas en donde rige un mercado general indiferenciado por la clientela (págs. 59-60).

Esta curva, según advierte H. R. Edwards ("Goodwill"..., pág. 64), no debe confundirse con la de demanda de Chamberlin, utilizada en el análisis de la teoría de la competencia monopolística, pues éste adopta una curva estable, propia de un mercado de productos diferenciados, a lo largo de la cual el productor puede fijar el precio/cantidad cuando los demás precios permanecen constantes.

Precisamente esta diferencia entre la estabilidad asumida por Chamberlin y el cambio de la curva de demanda de H. R. Edwards es la que caracteriza la diferencia entre la teoría marginal convencional y la teoría del coste normal ("Goodwill"..., págs. 65-66). El problema del empresario individual es, según la teoría del coste normal, fijar un margen bruto apropiado: previsto un determinado volumen de ventas se trata de aumentar los costes directos por unidad con un margen que engloba el beneficio neto y los costes generales ("Goodwill"..., págs. 71-72 (17). En el mercado el precio tiende a ser estable y el problema de la empresa individual es la fijación de la cantidad óptima que está condicionada por el nivel de demanda para cada empresario individual y por el margen bruto (18).

Por tanto, según el punto de vista de la teoría del coste normal, ocurrirá lo siguiente (19): la empresa suministrará los aumentos de demanda hasta los límites de sus posibilidades sin que varíe el precio. De no obrar así, parte de la clientela sería captada por los rivales, ya que el empresario *espera* —el subrayado es de H. R. Edwards— alcanzar así sus ganancias al ampliar el tamaño de la planta y producir a un coste medio inferior.

6. DIFERENCIAS ENTRE LA TEORÍA DEL COSTE TOTAL Y COSTE NORMAL

Para este último enfoque es inoperante el concepto de coste marginal a largo plazo (adaptación parcial). Además, los costes implicados en ese concepto "no están sujetos a expresión pecuniaria... En la medida en que el empresario considera a estos costes en su política precio/"output", entonces la función c. m. l. p. (a. p.) es confusa, imaginaria y subjetiva" (20).

Esta es, desde mi punto de vista, la cuestión central de la discusión, por lo que respecta a la compatibilización del análisis marginal y de la

(17) En la teoría del coste normal el precio es el resultado de fijar un margen neto a los costes directos y costes generales imputables a cada unidad producida.

(18) En la teoría marginal de la competencia monopolística, la estabilidad de la curva de demanda hace que se fije la combinación precio/cantidad que maximice el beneficio (ingreso marginal = coste marginal).

(19) H. R. EDWARDS: *Mr. Wiles... a further note, op. cit.*, pág. 349.

teoría del coste total expuestas por Wiles. Efectivamente, si la función de c. m. l. p. (a. p.) es inoperante para la fijación del "output" al nivel OX —en el que el ingreso marginal y coste marginal a largo plazo queda asegurado, salvando con ello la teoría marginal—, y, en cambio, el "output" queda determinado por la demanda, como sostiene la teoría del coste normal, a su vez reconocido y admitido por Wiles (21), la pieza base de la "salvación" del análisis marginalista ortodoxo queda desarticulada.

La cuestión debatida puede resumirse en estas dos interpretaciones sobre la conducta de la empresa: ambas aceptan que el "output" está determinado por la demanda, pero mientras Wiles mantiene que la maximización del beneficio, bajo el supuesto de adaptación parcial, implica $IMA = CMA$ (l. p.) lo cual motiva la fijación al nivel OX, Edwards sostiene que se fijará $DO > OX$ —incurriendo en pérdidas transitorias, costes marginales superiores a ingresos marginales—, con objeto de asegurar la clientela y obtener beneficios después de adaptar la planta ante la nueva demanda.

La interpretación de P. Wiles es aceptable, según H. R. Edwards, en los casos especiales en que por diversas "circunstancias, el empresario no estuviera interesado en *ampliar* su "output", sino que estuviera interesado en *mantener* su clientela existente" (22). Para estos casos, la planta "dada" y "fija" admite el tratamiento del supuesto parcial y tiene sentido la función de c. m. l. p. Pero cuando se habla de planta "dada" el significado más probable es el de que la adaptación de la planta se produce en un período largo, y, en este sentido, carece de significado el análisis a través de los c. m. l. p. (a. p.) según sostiene la teoría del coste normal.

Las desavenencias proceden esencialmente de dos hipótesis diferentes sobre la teoría del "output"/precio de la empresa. La teoría del coste total (Wiles) implica una planta "dada", mientras que el análisis bajo el coste normal discurre admitiendo la posibilidad de reajuste del tamaño de la planta ante variaciones de la demanda. Este último supuesto motiva el que la curva de c. m. l. p. (a. p.) sea inoperante para la determinación del "output" ($CMA = IMA$, l. p. a. p.), pues este lo condiciona al nivel de demanda aunque implique pérdidas transitorias hasta que se produzca la adaptación de la planta.

La consecuencia más importante del enfoque de H. R. Edwards es la tesis de que no puede *reconciliarse* la teoría del coste normal con el aná-

(20) H. R. EDWARDS: *Mr. Wiles...*, op. cit., pág. 667.

(21) P. WILES: *A rejoinder...*, op. cit., pág. 357.

(22) H. R. EDWARDS: *Mr. Wiles...*, op. cit., pág. 672.

lisis marginal, y el autor lo remarca en una de sus notas: "Esta tesis todavía se mantiene. Mr. Wiles no lo niega en su Rejoinder" (23).

Incluso, dejando por el momento de lado el tipo de crecimiento de las curvas de c. m. l. p. (a. p.) que permite maximizar el beneficio y salvar el análisis marginal, al producirse $IMA = CMa$ (l. p. a. p.) al nivel OX de Wiles, es difícil admitir tal compatibilización cuando procede de una hipótesis restrictiva como la de la adaptación parcial, en donde queda excluida la política de inversión al estar dada la planta. Más bien parece que P. Wiles se ha "esforzado demasiado" al saltar del estudio de la conducta de la empresa bajo el supuesto de adaptación parcial a un intento de compatibilización con el análisis marginalista, el cual abarca supuestos más generales y, además se ha prescindido de la "finalidad del análisis (marginalista): con él nunca se quiso dar una justificación, susceptible de verificación práctica, del procedimiento adoptado en la determinación del precio o del volumen de producción; fue construido para señalar los principales factores que pueden influir en las decisiones del empresario" (24).

Junto a estos intentos de elaboración de nuevas teorías explicativas del comportamiento de la empresa, así las teorías del coste total y del coste normal que acabamos de exponer, tiene que resaltarse que en el proceso de adaptación del nivel de conocimientos que alberga la teoría del empresario a nuevas circunstancias institucionales se toman especialmente en consideración los resultados del análisis empírico, los cuales permiten incorporar nuevos puntos de vista al marco teórico disponible, la redefinición del contenido de las variables (por ejemplo, el concepto de beneficio y los factores que afectan las decisiones del empresario) y, algunas veces, se hace hincapié en la utilidad del análisis marginalista de la empresa dentro de la Teoría Económica del Bienestar. En lo que sigue del artículo vamos a considerar los aspectos señalados por el siguiente orden:

1) Información empírica (solamente nos referiremos a un caso particular ilustrativo). 2) Qué se entiende por beneficio. 3) Criterios de decisión de los hombres de negocios; y 4) Contenido normativo del análisis marginalista.

(23) H. R. EDWARDS: *Mr. Wiles... a further note, op. cit.*, pág. 348.

(24) T. WILSON: *La inadecuación de la Teoría de la Empresa como una rama de la economía del bienestar*, pág. 616 ("Revista de Economía Política", núms. 2-3, mayo-diciembre 1958, págs. 615-65).

7. UN EJEMPLO DE COMPORTAMIENTO DE UN SECTOR

La información empírica de que dispongo explica la política de precios seguida por el sector productor de revistas semanales españolas (25). Como sector específico las observaciones son particulares, pero la experiencia puede ser interesante e ilustrativa.

Los productores de este sector operan en régimen de oligopolio con producto diferenciado, pues el número de ellos era en la fecha a que nos referimos, aproximadamente, 25 y, evidentemente, las revistas lanzadas al mercado son distintas: por ejemplo, "Triunfo", "Hola", "Telva", etc. El problema que trataba de resolver el grupo de productores era la revisión del precio de las revistas para cubrir al menos los costes medios de producción. Al plantearse la revisión del precio, los empresarios suponían una demanda rígida, de forma que revisiones "moderadas" del precio (aumentar de 10 a 15 pesetas) serían aceptadas por gran parte del público ya que la clientela suele ser extraordinariamente fiel.

El criterio seguido por los empresarios en la fijación del precio obedece a dos motivos principales: 1.º) Los precios de las diferentes revistas deben ser similares; 2.º) El precio debe ser proporcional al nivel del coste medio. El primero de los motivos obedece a un acuerdo tácito de evitar la guerra de precios, y, el segundo, a un criterio de aceptación de un margen de beneficio adecuado.

El precio se fija de modo que se cubra el coste medio para la tirada normal (26), asegurando un beneficio aceptable que, en este caso, se obtiene con los ingresos por publicidad y, en ocasiones, a partir de precios superiores al coste medio de producción.

La función de costes de las empresas de este sector se define por unos costes fijos (coste de administración, costes de redacción, costes de preparación del ejemplar) y unos costes directamente proporcionales al número de la tirada (costes del papel y de impresión).

Esto motiva un coste marginal constante, igual al coste variable unitario, y un coste medio superior al coste marginal constante, igual al coste variable unitario, y un coste medio superior al coste marginal (coste medio

(25) La información procede de un estudio sobre los costes de producción del sector productor de prensa periódica no diaria realizado en 1966 por la sociedad de estudios, Metra-Seis (Madrid) y en el que tuve la oportunidad de colaborar.

(26) Tirada normal significa volumen de ventas previsto por el empresario según las realizadas en el próximo pasado.

igual al coste marginal más los costes fijos por unidad, $CM_e = CMA + CF$

+ $\frac{CF}{q}$). Estos responden a la estructura de costes para una tirada

normal. Si el volumen de producción aumentara sensiblemente pudiera darse la circunstancia, según manifestaron los empresarios del sector, de que los costes variables se redujeran debido a que al aumentar las cantidades demandadas de papel o de impresión los suministradores rebajarían los precios (!).

Toda esta situación refleja que en equilibrio a corto plazo no se conseguirá la igualación del ingreso marginal al coste marginal, sino que el primero estará ligeramente por encima del coste medio y, por tanto, siempre el ingreso marginal será mayor que el coste marginal.

Acerca de la situación a largo plazo me inclino a pensar que la conducta diferiría poco de ésta: un aumento de la demanda de un artículo determinado se cubrirá mediante una expansión de la cantidad producida (incluso si ello motivara aumentos en los costes marginales) y, asegurado el mercado, se procedería a reajustar la empresa.

Por tanto, en este campo, parece cumplirse la teoría del coste normal como *regla práctica* para fijar el precio. O sea, en función de la demanda (tirada normal) se calcula el coste medio y según éste se fija el precio a un nivel que asegura un margen de beneficio aceptable por los productores del sector. De ello, sin embargo, no se sigue que sea generalizable a otros sectores y, ni siquiera, que se invalide la teoría marginal. Únicamente, quizá, que haya que reformularle para el caso institucional de las empresas en cuestión.

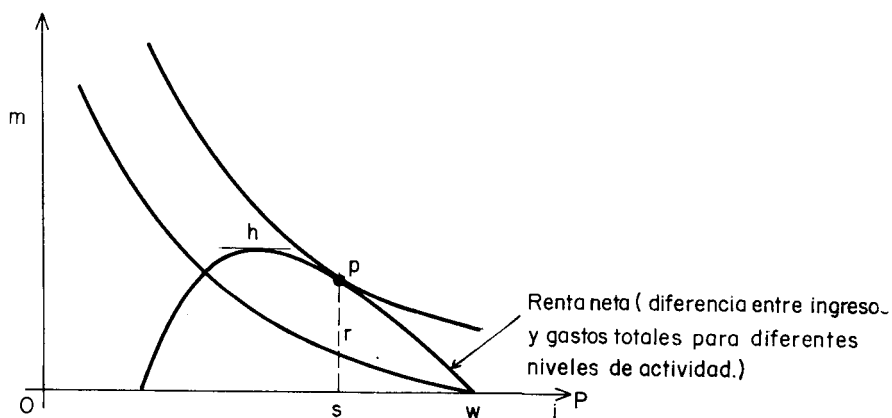
8 BENEFICIO

Las diferencias observadas entre la conducta práctica de los empresarios y la especificada por el análisis marginal pudieran derivarse: 1) de la excesiva generalidad de las hipótesis institucionales dentro de las que se hace jugar al principio de maximización de beneficios, 2) de la falta de definición operativa del principio mismo. De lo primero hemos ya tratado de paso, conviene ahora tratar de los intentos de redefinición del principio mismo.

Aparte de las críticas que señalan guías distintas en la conducta práctica del empresario respecto al principio teórico de maximización, lo cual

se toma en consideración en el apartado que sigue, también se ha defendido que la posición de máximo beneficio no conduce necesariamente a la satisfacción máxima. Así, Scitovsky (27), indica que el volumen de producción que maximiza el beneficio (por tanto el que iguala ingreso y coste marginal) difícilmente coincide con el de satisfacción máxima. Un desarrollo del alcance de la propuesta de Scitovsky se encuentra en un trabajo de Lasuén (28), quien muestra "la dicotamia en la psicología del empresario" implicada y los supuestos en que el máximo de satisfacción implicará máximo de beneficios, acompañando también los supuestos en que el modelo de Scitovsky se cumple y las circunstancias bajo las cuales se derrumba.

Según Scitovsky la hipótesis de beneficio máximo es una característica de un empresario de psicología particular, "para que los beneficios máximos hicieran máxima su satisfacción, el empresario habrá de tener un tipo especial de psicología" (22). El centro del argumento de dicho autor queda reflejado en la figura que se acompaña:



(27) T. SCITOVSKY: *Nota sobre el beneficio máximo y sus implicaciones*, páginas 322-327. (En "Stigler-Boulding", *Ensayos sobre la Teoría de los Precios*, tercera edición, Madrid, 1968, págs. 322-327.)

(28) J. R. LASUÉN: *Sobre A note on profit maximization and its implications* (por T. Scitovsky. *Anales de Economía*, diciembre 1961, núm. 69, págs. 35 y ss).

(29) T. SCITOVSKY, *op. cit.*, pág. 324.

El punto h es el de beneficio máximo, pero a costa de un menor nivel de ocio (o mayor grado de actividad); en cambio, en s se consigue una diferencia máxima entre una curva de índice superior (II) y la de índice (I) (representativa de combinaciones de beneficios y grados de actividad equivalentes a la situación de ocio por pasar por w). Aparte de las implicaciones sobre la forma y significado de las curvas de indiferencia y la validez del análisis realizado, lo que importa destacar es la crítica sobre la posición de máximo beneficio y de máxima satisfacción. Las primeras palabras del artículo citado de Scitovsky nos orientan del escaso impacto de la crítica dirigida al supuesto de maximización de beneficios, debido "principalmente (...), porque nunca se ha puesto en claro qué implica el beneficio máximo, y quizá también porque tenemos interés en sostener tal supuesto, ya que simplifica mucho el análisis económico" (30).

Tal vez la conducta del empresario exige, bajo diferentes circunstancias, o tipos de mercado, una redefinición del índice de maximización (en la teoría de la empresa, como se sabe, la diferencia entre los ingresos obtenidos por la venta del artículo y los costes de producción). Esto puede conseguirse dando entrada a otras variables de las que se prescinde. Así, en el análisis de Scitovsky, hemos visto que se hacía mención del grado de inactividad del empresario como variable relevante, y, con un carácter más general, suele indicarse la conveniencia de introducir modelos de satisfacción que sustituyan a los modelos de maximización. En el apartado que sigue tomamos en consideración este punto de vista.

9. CRITERIOS DE DECISION DE LOS HOMBRES DE NEGOCIOS

Generalmente tiende a aceptarse el que la complejidad del mundo de los negocios ha impuesto como criterio de comportamiento de la empresa la "satisfacción" (alcanzar un cierto nivel o tipo de beneficio, disfrutar de una parte del mercado, etc.) más bien que la maximización. Se dice que de este modo se consigue enriquecer el conocimiento relativo al mundo en que la empresa actúa ya que "los modelos de conducta de satisfacción son más ricos que los modelos de conducta de maximización, porque no sólo tratan del equilibrio sino también del método de alcanzarlo" (31).

Frecuentemente se indica que las decisiones de los empresarios están

(30) T. SCITOVSKY, *op. cit.*, pág. 322.

(31) H. A. SIMON: *Theories of decision-making in Economics and Behavioural Science*, pág. 10 (*Surveys of Economic Theory*. American Economic Association, New York, 1966, vol. III, págs. 1-28).

guiadas por una serie de circunstancias varias (mantenimiento del volumen de ventas en el mercado, imagen de la empresa, incertidumbre, etc.) que motivan la fijación del nivel de producción a escala diferente a la patrocinada por el principio de maximización del beneficio alterándose de este modo la regla de equilibrio según la igualación del ingreso marginal y el coste marginal.

Las observaciones de M. J. Farrell (32) tienen este significado, y adopta una postura escéptica en torno a las deducciones conseguidas a partir de la norma de maximización de los beneficios monetarios. Para dicho autor la existencia de beneficios intangibles —excluidos de las funciones de ingresos y costes monetarios—, la consideración del largo plazo y otros factores (preferencia temporal, incertidumbre) aconsejan la construcción de un modelo formal, explicativo de la conducta del empresario diferente al ligado a los razonamientos deductivos de la teoría de la empresa. La variedad de factores que afectan la conducta del empresario permiten —siguiendo a Farrell— llegar a la conclusión “de que los sistemas deductivos, divorciados de las investigaciones empíricas, difícilmente pueden conducir a conclusiones que sean, a la vez, válidas y específicas” (33). Y el dilema que presenta: “¿Cuál es el lenguaje más adecuado para discutir la economía de la empresa: el del economista o el del hombre de negocios?” (34), centra, a mi entender, la cuestión debatida, ¿hasta qué punto, la teoría económica de la empresa se ha alejado de la realidad y se ha encerrado en un mundo formalizado, normativo, sin significado para explicar y predecir la conducta de la empresa?

Debido a que la serie de factores diversos que intervienen en la decisión del empresario difícilmente pueden quedar recogidos bajo el criterio de maximización de beneficios, salvo cuando el empresario conozca perfectamente sus ingresos y costes marginales (35), se han propuesto nuevas enmiendas al marginalismo. Por ejemplo, G. L. S. Shackle (36) y R. F. Lanzillotti (37) han señalado una variada gama de elementos que condicionan las decisiones empresariales sobre precios y también han destacado diversos objetivos perseguidos: posición sólida en el mercado, prestigio, beneficio a corto o largo plazo, fijación de los precios según los vigentes en el próximo pasado, tener en cuenta los costes medios, etc.

(32) M. J. FARRELL: *Sistemas deductivos y generalizaciones empíricas en la Teoría de la Empresa*, págs. 655-661. (“Revista de Economía Política”, núms. 2-3, mayo-diciembre 1958, págs. 655-661.)

(33) M. J. FARRELL, *op. cit.*, pág. 660.

(34) M. J. FARRELL, *op. cit.*, pág. 661.

Por consiguiente, si en el marco en que la empresa desarrolla su actividad operan, junto al criterio de maximización del beneficio, otros factores relevantes, tendrán que completarse las explicaciones del análisis marginal convencional adaptándolas a las nuevas circunstancias, dando entrada a modelos explicativos de predicciones más valiosas. Esta opinión la sostiene Simon (38), quien le asigna a la teoría de la empresa en su versión tradicional un papel dentro de la economía del bienestar, en donde puede cumplir la misión de explicar el sistema más eficiente para asignación de los recursos.

10. LA TEORIA MARGINALISTA DE LA EMPRESA Y LA ECONOMIA DEL BIENESTAR

Algunas veces se ha señalado que la solución al conflicto entre el análisis marginal ortodoxo y las generalizaciones empíricas sobre la conducta del empresario y el comportamiento de la empresa puede encontrarse colocando a la teoría clásica de la empresa dentro del campo normativo que supone la economía del bienestar. Así lo señalábamos antes, citando a Simon y esta es la propuesta de P. Wiles (39), que también tuvimos ocasión de comentar.

Se dice que el análisis ortodoxo nos muestra la situación de equilibrio de una empresa, sin preocuparse del camino seguido para alcanzarlo y del medio ambiente en que esa desarrolla sus actividades (40), y, a partir de ahí, se defiende el sistema de competencia perfecta como esquema "óptimo" desde el punto de vista de la eficacia productiva y del bienestar general.

Por esto, se afirma que nos encontramos con una teoría microeconómica de la empresa que nos señala "normas" (por ejemplo: política antimonopolística) para adaptar la realidad al esquema de la libre competencia. Aceptando el principio de maximización de beneficios se justifica

(35) G. KATONA: *Output and price decisions*, págs. 182-84 (en "Price Policies and Practices", eds. D. F. Mulvihill y S. Paranka, New York, 1967).

(36) G. L. S. SHACKLE: *Business Men and Business Decisions*, 1955, recogido en la obra del autor *The Nature of Economic Thought*, Cambridge, U. P., 1966, páginas 155-159.

(37) R. F. LANZILLOTTI: *Pricing objectives in Large Companies*, págs. 64-68 (en D. F. Mulvihill y S. Paranka. V. *op. cit.*).

(38) H. A. SIMON, *op. cit.*, pág. 12.

(39) P. WILES: *Empirical...*, *op. cit.*, págs. 526 y 528-30.

(40) Por eso la propuesta de H. A. Simon, *op. cit.*, sobre la necesidad de elaboración de modelos de conducta que incluyeron las motivaciones diversas del empresario y la captación del mundo real en que la empresa desarrolla su actividad.

que el sistema de competencia perfecta conduce al óptimo productivo ya que los empresarios actúan consciente o inconscientemente extendiendo su volumen de producción hasta el nivel en que el precio es igual al coste marginal.

Por consiguiente, se sostiene que reservándole a la teoría marginal de la empresa una parcela dentro del campo de la economía del bienestar (41), queda un vacío importante para el positivismo económico: la generalización empírica del comportamiento de la empresa en el mundo real (42).

Parece evidente que esta necesidad de realismo, de acercamiento a modelos descriptivos de la conducta de la empresa más ajustada al mundo en que vivimos, exige un esfuerzo de observación y análisis continuando que quizá permitirá abordar los problemas económicos de la empresa con nuevos criterios que amplíen el nivel de conocimiento disponible gracias a la teoría marginal de la empresa. Las dificultades y esfuerzos que supone la elaboración de una teoría no permiten renunciar a ella por una simple contrastación que muestre desajustes de conducta (como es el caso de las encuestas sobre la conducta de los empresarios), sino que la incorporación de nuevas hipótesis a la teoría, estimuladas por esos desajustes, que pueden corresponder a nuevas circunstancias institucionales, permite que se produzca el progreso científico.

11. RESUMEN

Se han visto a lo largo del texto algunos desarrollos o revisiones de la teoría convencional de la empresa. Nos hemos detenido en primer lugar en la presentación de los fundamentos del análisis marginal para entrar después en el estudio de los principios del coste total y coste normal, más adelante se tomaron en cuenta aquellas cuestiones que de un modo más inmediato han resaltado al contraste entre la teoría marginal y las nuevas reformulaciones: el concepto de beneficio, los criterios de decisión de los hombres de negocios y la economía del bienestar.

(41) Incluso para esta misión se han formulado críticas defendiendo la necesidad de una revisión completa. Ver T. Wilson, *op. cit.*, págs. 615-654.

(42) Metodológicamente, no se puede sustituir la teoría marginal de la empresa por el "irrealismo" de la hipótesis de maximización del beneficio, o sea cuando no iguala el empresario el IMA al CMA, esta es la postura de M. Friedman ante los críticos de esa hipótesis. Ver *La Metodología de la Economía Positiva*, en *Ensayos sobre Economía Positiva*, Madrid, 1967, págs. 33 y ss.

Como resultado de ello parece deducirse una necesidad de adaptación de la teoría a las circunstancias institucionales actuales (este pudiera ser el carácter de la propuesta de P. W. S. Andrews en su "On Competition in Economic Théory"). Cualquier teoría no puede describir detalladamente *todo* y precisamente el progreso científico se produce incorporando hipótesis adicionales a la teoría o revisando las disponibles. Por ahora la teoría microeconómica de la empresa es la que mejor explica ciertas regularidades y en este sentido es insustituible.