



ISSN: 1886-8452
Vol. 2 Número 9, diciembre 2010
<http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/index.htm>

MONOPSONIO-MONOPOLIO LA PERFECTA COMPETENCIA IMPERFECTA

Carlos Encinas Ferrer
cencinasmx@yahoo.com.mx

“Los monopolistas manteniendo siempre bajas las disponibilidades de sus productos en el mercado, y no satisfaciendo jamás la demanda efectiva, venden sus géneros a un precio mucho más alto que el natural, y elevan por encima de la tasa natural sus ganancias, bien consistan éstas en salarios o beneficios.”

Adam Smith
La Riqueza de las Naciones (1776)

Los monopsonistas, al tener siempre infra demandado al mercado,...compran las mercancías a un precio muy inferior al natural y reducen sus erogaciones, ya sean en trabajo, tierra o capital.

Carlos Encinas Ferrer
Teoría Económica (2003)

Tanto el monopolio como el monopsonio han sido estudiados extensamente, aunque más el primero que el segundo. Sin embargo, la figura dual del intermediario monopsonista-monopolista u oligopsonista-oligopolista, no lo ha sido. Grandes empresas intermediarias de carácter transnacional, sobre todo en el área de los mercados de autoservicio, están hoy extendidas por todo el orbe y su poder de mercado afecta negativamente tanto a productores como a consumidores, El propósito de este escrito es mostrar someramente algunos de los efectos negativos que esta doble personalidad de comprador-vendedor presenta.

El término *competencia imperfecta* fue acuñado por la economista inglesa, Joan Robinson en 1933. En aquellos años varios autores se abocaron a estudiar los mercados no competitivos, entre ellos destacaron, además de Robinson, Edward Hastings Chamberlin y Piero Sraffa. Sus aportaciones fueron fundamentales para mostrar las limitaciones de la Ley de Say¹ y permitieron a Keynes poder desarrollar su Teoría General².

En otra dirección, varios autores cuestionaron la teoría neoclásica de la fijación del precio y de la maximización del beneficio. De entre ellos hay que destacar a Hall y Hintch quienes en 1939 investigaron si en efecto los empresarios conducían sus políticas de precios y de producción en la forma que la teoría neoclásica se los ha atribuido. Ellos utilizaron el método de la entrevista para averiguarlo. Los resultados fueron claramente negativos. Casi todos los hombres de negocios siguen la regla que ellos llaman “principio del costo total” para establecer los precios, es decir, toman el costo unitario o medio como base y agregan un porcentaje como utilidad o beneficio. Paul M. Sweezy llevó también a cabo estudios en este sentido y Silos Labini (1965) en sus estudios sobre el oligopolio tomó como base de sus investigaciones los resultados y las experiencias de los mencionados anteriormente. Por su parte, Katalin Martinas (2002) ha trabajado este tema desde la perspectiva del análisis comparativo entre la microeconomía y la termodinámica. Las experiencias de quien esto escribe en el mundo real de la empresa me han mostrado que ningún empresario conoce lo que es costo marginal, mucho menos ha determinado su curva y por lo tanto se confirman los resultados obtenidos por Hall y Hintch mencionados antes en el sentido de que es el costo medio o unitario la base de sus decisiones. Abordaré, sin embargo, el tema de mi escrito utilizando el instrumental gráfico de la teoría dominante por ser el más conocido.

Es necesario, antes de continuar, señalar las características que tanto la competencia perfecta, como la imperfecta poseen y de esa manera entender con mayor claridad los efectos que la que llamo perfecta competencia imperfecta, la dualidad monopsonio-monopolio, tiene sobre la economía.

¹ La Ley de Say, en honor de Juan Bautista Say, quien expresó a finales del Siglo XVIII que toda oferta creaba su propia demanda, por lo que los desajustes entre la oferta y la demanda se corregían con rapidez.

² John Maynard Keynes (1936), *Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero*, Fondo de Cultura Económica, sexta edición, México, 1963.

Competencia perfecta

Para definir la *competencia perfecta* partimos de los siguientes supuestos:

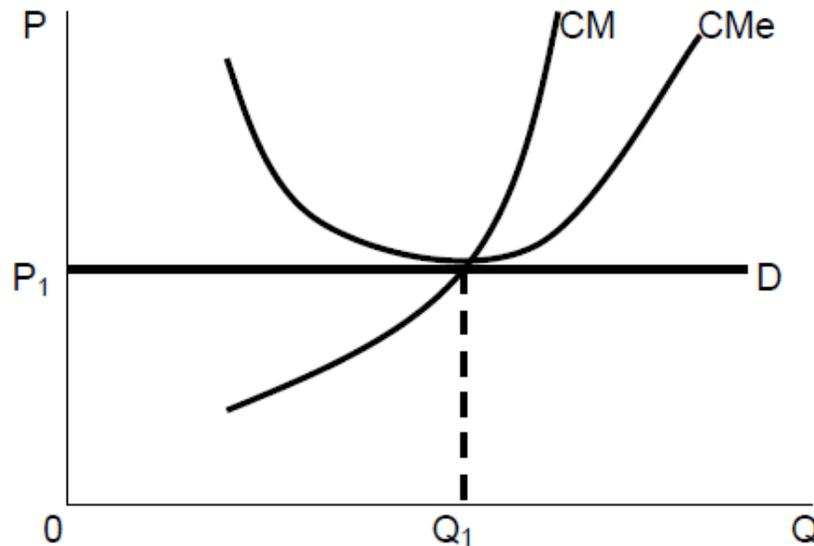
- a. Gran cantidad de productores (Oferta).
- b. Gran cantidad de consumidores (Demanda).
- c. Ninguno de los oferentes produce una parte de la oferta tan grande que le permita determinar el precio.
- d. Ninguno de los consumidores consume una parte de la demanda tan grande que le permita controlar el precio.
- e. Los productos no están diferenciados (o lo que es lo mismo, las mercancías que los productores ofrecen son exactamente iguales entre sí).
- f. Tanto los productores como los consumidores tienen una información perfecta de los precios y condiciones del mercado.

De lo anterior se deduce que el precio será la expresión social del acuerdo de miles y miles de productores y consumidores en igualdad de condiciones.

Tanto productores como consumidores serán lo que conocemos en economía como *precio- aceptantes (Price takers)*.

Tanto la oferta como la demanda tendrán que aceptar un precio socialmente determinado. El precio será, por lo tanto, suficiente para que el productor cubra los costos de los factores invertidos en la producción (tierra, trabajo y capital) lo que implica tanto los costos explícitos, como los implícitos (los costos de oportunidad). No tendrá, sin embargo, beneficios pues venderá a lo que Adam Smith llamó *el precio natural*.

Para comprender lo anterior veamos a continuación la conocida gráfica de los costos medios y marginales en competencia perfecta.



Bajo los supuestos de la competencia perfecta, es tan grande la cantidad de productores y consumidores y es tan pequeña la parte proporcional de su oferta y demanda dentro del total, que el productor individual puede vender cualquier cantidad que produzca al precio de mercado y la curva de su demanda individual es horizontal al eje de las abscisas (Q), o lo que es lo mismo, es perfectamente elástica.

El precio, debido a la gran competencia y a la perfecta información de los demandantes y oferentes, se fijará entonces en aquel punto en el que los productores cubran todos sus costos –explícitos e implícitos- de producción (trabajo, renta y capital).

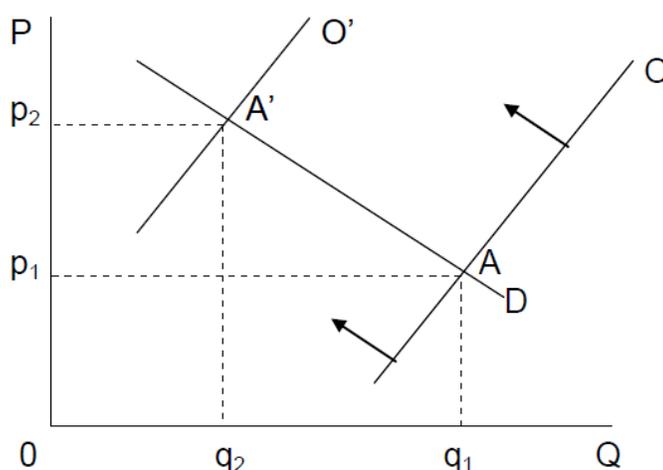
Si observamos la gráfica nos daremos cuenta que la oferta se encuentra en el punto en el que se logra la mayor producción al menor precio socialmente posible (aquel en que el productor cubre todos sus costos de producción, incluidos, como decía anteriormente, aquellos que conocemos como de oportunidad).

Competencia imperfecta

Al observar los supuestos de la competencia perfecta nos damos cuenta de que la mayoría de ellos no se dan en el mundo real y sólo la producción del sector primario y algunos sectores extractivos se acercan al modelo perfecto. Aún en ellas, sin embargo, la información no es perfecta y existen productores y demandantes que controlan una parte importante de las cantidades ofertadas y demandadas. Hay que remarcar la presencia en

muchos países de intermediarios en el sector agrícola que son un buen ejemplo del monopsonio-monopolio u oligopsonio-oligopolio estudiado en este escrito.

¿Qué sucede en condiciones de competencia imperfecta? Existen oferentes y/o demandantes que tienen control sobre una parte importante del mercado por lo que la curva individual de su demanda comienza a tener pendiente negativa, lo que implica que reduciéndose la cantidad abastecida al mercado los precios se incrementan. Veámoslo en una gráfica.



Observamos que en este ejemplo la oferta es capaz de llevar al mercado la cantidad q_1 a la cual, por la pendiente de la curva de la demanda, le corresponde el precio p_1 en el punto de equilibrio **A**. Si el oferente redujera la cantidad con la que es capaz de abastecer al mercado de q_1 a q_2 (nueva curva de la oferta **O'**) entonces, por la pendiente de la curva de la demanda, el punto de equilibrio pasaría a **A'** al que le corresponde un precio p_2 , más alto que el original.

¿Por qué es negativa para la economía en general la competencia imperfecta? La frase de Adam Smith al inicio de esta sección es más clara que ninguna otra explicación de los aspectos nocivos de la competencia imperfecta. Veámoslo.

Del lado de la oferta:

- a. Se abastece el mercado con una cantidad menor a aquella que las fuerzas productivas pueden fabricar;

- b. Debido a lo anterior el oferente vende a un precio mayor al que existiría en la competencia perfecta, apareciendo, por lo tanto, el beneficio superior a cero de que habla Smith.

Del lado de la demanda:

- a. Se compra en el mercado una cantidad menor a la demanda efectiva de la sociedad;
- b. Debido a lo anterior, el precio de equilibrio es menor al que obtendría la oferta en condiciones de competencia perfecta.

La competencia imperfecta se presenta en diferentes grados, dependiendo de lo concentrada que esté en pocas manos tanto la oferta como la demanda. Los más conocidos son:

Del lado de la oferta:

- a. Monopolio – Existe un solo oferente del producto.
- b. Oligopolio – Existen unos pocos oferentes del producto.
- c. Competencia monopolística – Existen muchos oferentes pero diferencian al producto de alguna manera haciéndolo distinto al de sus competidores.

Del lado de la demanda:

- a. Monopsonio – existe un solo comprador del producto.
- b. Oligopsonio – existen unos pocos compradores del producto.

La pregunta que los lectores se estarán haciendo es: ¿cómo determinan los oferentes la cantidad a ofrecer en el mercado? La respuesta es: en aquel punto en el que maximicen su beneficio.

En economía se ha determinado ese punto y para explicarlo construiremos una tabla en la que introduciremos un nuevo concepto: el de *Ingreso Marginal*.

El ingreso marginal es el ingreso adicional que obtiene un oferente por vender una unidad adicional de su mercancía.

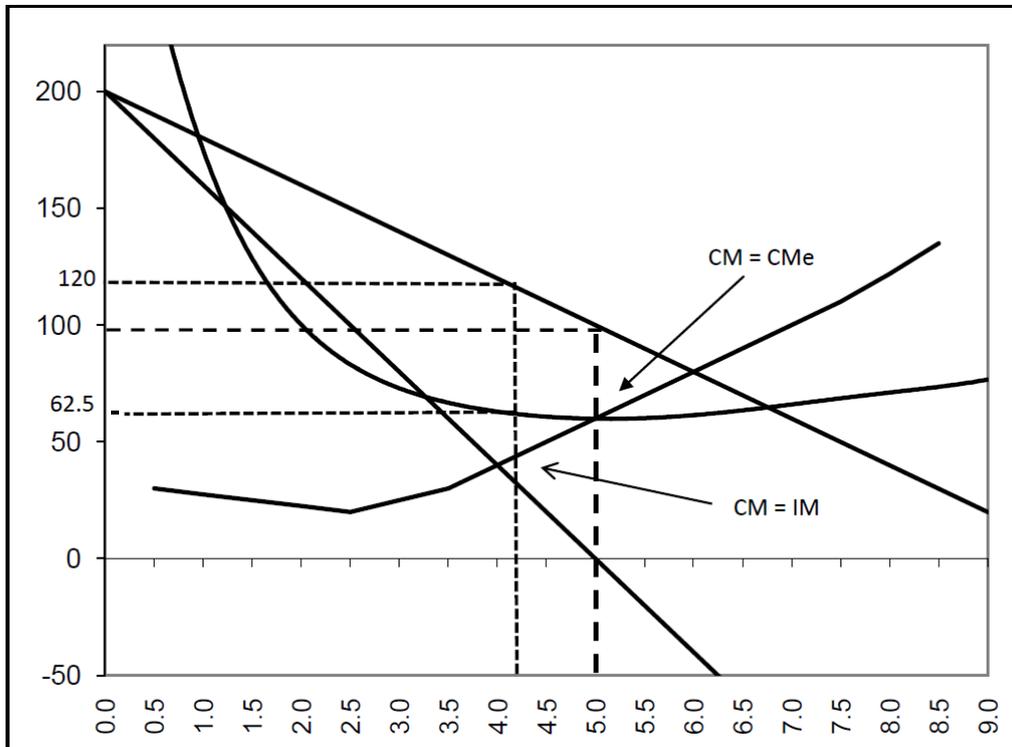
Construyamos una tabla hipotética en la que tengamos la situación de mercado de un monopolio.

Q	P	CT	CMe	CM	IT	IM	BT
0.0	200	145			0		-145
0.5				30		180	
1.0	180	175	175	27.5	180	160	5
1.5				25		140	
2.0	160	200	100	22.5	320	120	120
2.5				20		100	
3.0	140	220	73.3	25	420	80	200
3.5				30		60	
4.0	120	250	62.5	40	480	40	230
4.5				50		20	
5.0	100	300	60	60	500	0	200
5.5				70		-20	
6.0	80	370	61.7	80	480	-40	110
6.5				90		-60	
7.0	60	460	65.7	100	420	-80	-40
7.5				110		-100	
8.0	40	570	71.3	122	320	-120	-250
8.5				135		-140	
9.0	20	705	78.3		180	-160	-525

Donde:

- Q** = Cantidad
- P** = Precio
- CT** = Costo Total
- Cme** = Costo Medio
- CM** = Costo Marginal
- IT** = Ingreso Total
- IM** = Ingreso Marginal
- BT** = Beneficio Total

En la tabla observamos que el máximo beneficio (230) lo obtiene el monopolista vendiendo la cantidad que corresponde al punto donde el Costo Marginal es igual al Ingreso Marginal (40). Veamos la gráfica que derivamos de la tabla anterior.



El monopolio maximiza su beneficio total en este ejemplo vendiendo 4 unidades a un precio de 120 y con un costo medio o unitario de 62.5. Su ingreso total es 480 (4×120), su costo total 250 (4×62.5) y su beneficio total 230 (57.5×4).

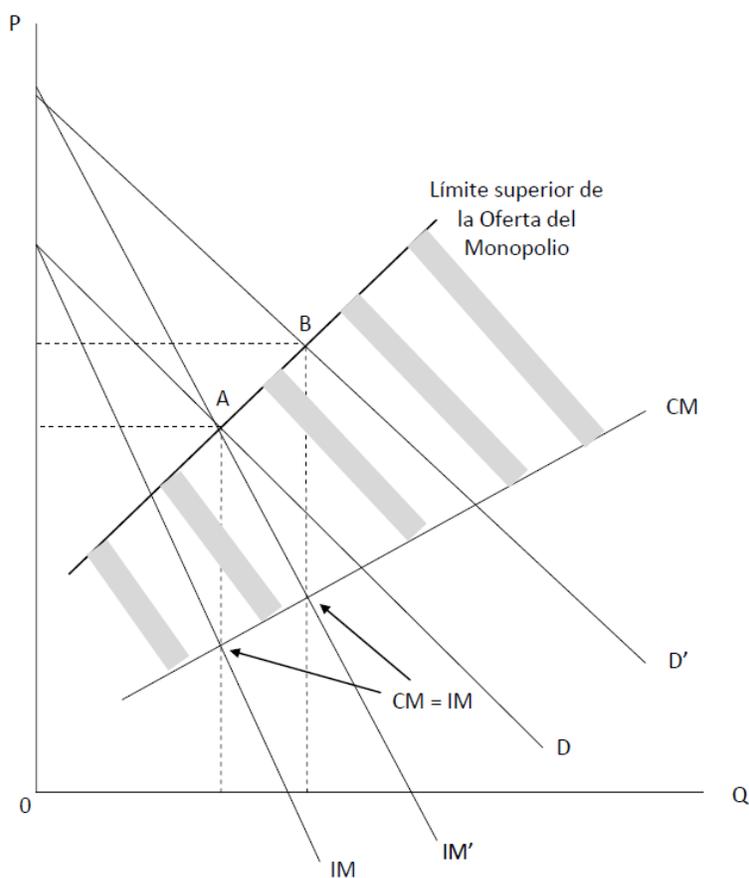
Si se posicionara en su punto de eficiencia social ($CM=CMe$) vendería 5 unidades a un precio de 100 y cubriría todos sus costos, tanto implícitos como explícitos.

¿Qué beneficio tendría la sociedad en su conjunto? Obtendría más unidades del bien a un menor precio, sobrándoles dinero a los consumidores para cubrir otras necesidades no satisfechas y, por lo tanto, convirtiéndose en ser demanda efectiva para otras ofertas. De esta manera el monopolio indirectamente impide la posibilidad de que en otras áreas de la producción, empresas nuevas se establezcan o que las existentes tengan un mercado más amplio.

En algunas obras sobre economía (Mankiw, 2009) se señala que el monopolio no tiene una curva de la oferta. La razón de esta afirmación se encuentra en que la oferta no se establece en aquel punto en que el costo marginal es igual al precio, como sucede en los supuestos neoclásicos de la competencia perfecta, sino indirectamente a partir de la cantidad determinada por el punto en que el costo marginal es igual al ingreso marginal, tal y como vimos en la gráfica anterior. Si esta aseveración es válida para el monopolio,

también lo sería para toda la competencia imperfecta y por lo tanto la mayoría de las empresas carecerían de una curva de la oferta.

Dado que en competencia imperfecta la forma de la curva de la demanda determina la forma que la curva del ingreso marginal tendrá, y esta, a su vez, determina la cantidad maximizadora de la ganancia tanto del monopolio como del oligopolio y competencia monopolística, busqué derivar en la siguiente gráfica lo que sucede cuando desplazamos paralelamente la demanda –lo que supone un incremento de la misma sin variación en su pendiente- y el consecuente movimiento del ingreso marginal que la acompaña.



Observamos que los puntos A y B, correspondientes a la demandas D y D' y las curvas IM e IM' asociadas a aquellas nos permiten derivar una curva a la que llamaremos “límite superior de la oferta del monopolio”. Lo primero que salta a la vista es que existe efectivamente una curva de la oferta pero que es de carácter difuso y que marcamos con el espacio sombreado entre el CM y el límite superior maximizador del beneficio.

Otro aspecto a resaltar es que la pendiente del límite superior tiene una menor elasticidad que la curva del CM o, lo que es lo mismo, la competencia imperfecta no sólo

reduce la cantidad abastecida en el mercado y eleva su precio, sino que hace a la oferta más inelástica en relación a su pendiente natural, la curva del CM.

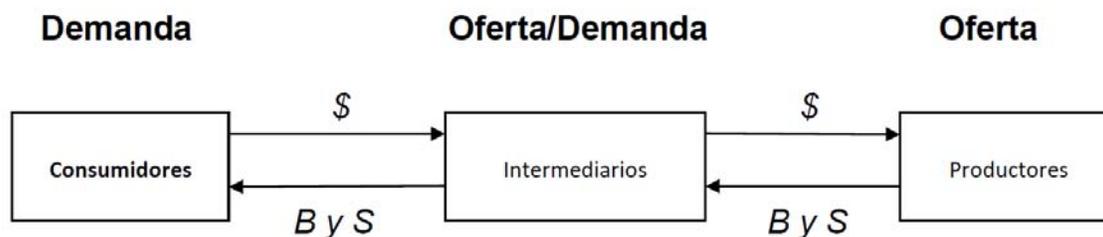
Las demás formas de competencia imperfecta vistas desde la oferta -oligopolios no coludidos y competencia monopólica (Chamberlin, 1932)- actúan en forma similar y aunque no tienen un control absoluto del mercado si lo abastecen con una cantidad menor de bienes y servicios de los que su capacidad productiva se los permitiría.

En el caso de la competencia imperfecta vista desde la demanda, esta ha sido poco estudiada y la abordaremos a continuación utilizando un modelo sencillo.

Al igual que el monopolio infra abastece el mercado ¿de qué manera los monopsonistas y oligopsonistas lo tienen infra demandado? ¿No son los propios productores los que lo sobreabastecen? La historia nos ha mostrado que la producción de materias primas, de alimentos básicos, en fin, de los llamados “*commodities*”, ha estado controlada en los países atrasados no sólo por intermediarios locales sino también por grandes transnacionales, las cuales determinan volúmenes de producción y mecanismos de distribución perjudiciales totalmente a los intereses de la sociedad en que tiene lugar la producción. Recordemos a la *United Fruit* en Centroamérica, a la *Anaconda Copper Company*, a las doce hermanas petroleras hasta antes de la creación de la OPEP.

La intervención de los intermediarios en la cadena productiva distorsiona en muchas ocasiones el flujo del mercado. Al demandar mercancías, actúan en muchos casos como *monopsonistas* u *oligopsonistas*, y al ofrecer mercancías lo hacen como *monopolistas* u *oligopolistas*. Esta doble personalidad de una parte importante del sector terciario (Encinas, 2003) ha sido poco estudiada y tiene implicaciones doblemente negativas tanto para la oferta productiva como para el consumidor final.

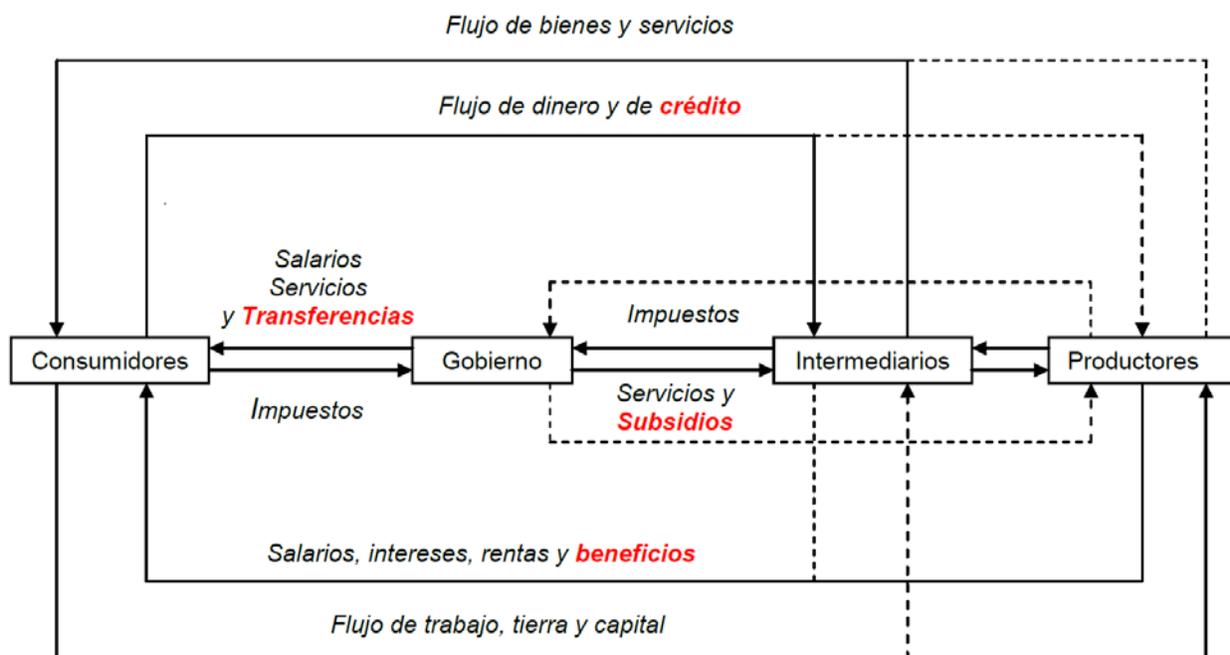
Veamos un diagrama en el que muestro su posición en el mercado:



Observamos claramente la posición dual del intermediario en el flujo del mercado. Contra mayor sea la porción del flujo de mercancías que pasan por sus manos mayor será su posibilidad de actuar como oligopsonista/oligopolista y mayor la posibilidad de actuar sobre los precios y las cantidades ofrecidas y demandadas.

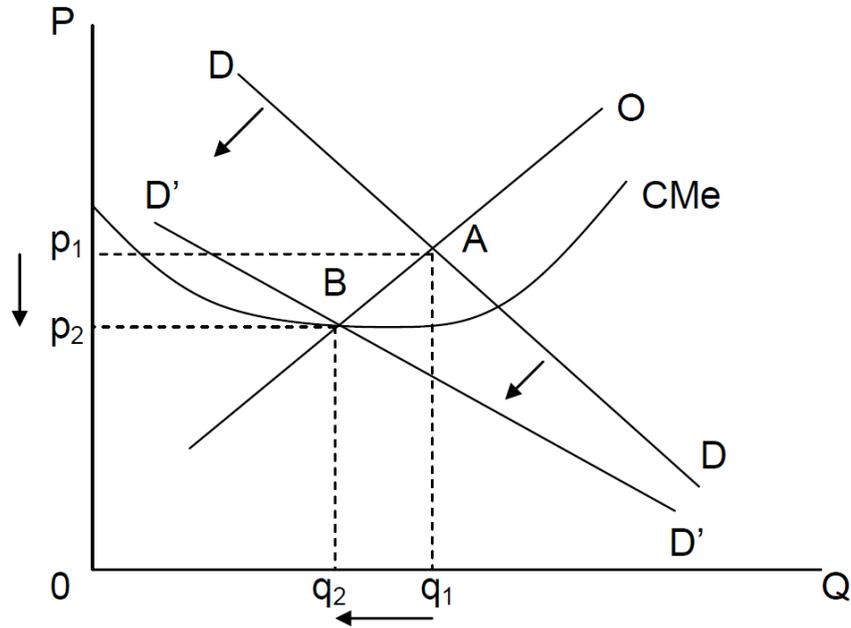
A continuación presento el flujo tradicional incluyendo a los intermediarios.

El Flujo Ampliado de la Economía Capitalista



Su efecto negativo se podrá sentir en forma relevante en el caso de que las mercancías sean bienes de consumo básico ya que por tener una demanda inelástica, las variaciones de los precios serán muy altas acompañadas de reducciones pequeñas en las cantidades negociadas. Sin embargo, como los intermediarios trabajan a base de porcentajes, su intervención en el mercado reduce la elasticidad de la demanda.

A continuación presento una gráfica en la que vemos la actuación del intermediario en su posición de monopsonista u oligopsonista.



La demanda efectiva la hemos representado por la curva D. La intervención del intermediario reduce porcentualmente el precio y por lo tanto cambia la curva de la demanda a D', disminuyendo la cantidad demandada pero también convirtiéndola en más elástica. Al hacerlo, obtiene un precio más bajo (p_2) con una cantidad demandada menor (q_2). Es importante aclarar que la mayor elasticidad de la demanda no se traduce en beneficios para el consumidor final sino únicamente para el intermediario.

En la primera parte de este escrito vimos lo que sucede cuando el intermediario actúa como monopolista u oligopolista y resulta interesante observar que si el monopolio al infra abastecer al mercado hace que su oferta sea más inelástica, el monopsonio hace su demanda más elástica, obteniendo en ambos casos un mayor poder de mercado.

La doble personalidad del intermediario monopsonista-monopolista tiene, por lo tanto, un doble impacto negativo sobre el mercado, por un lado reduce la demanda a productores que enfrentan un mercado competitivo, logrando con ellos precios más bajos como compradores, y por el otro lado reducen su oferta elevando los precios como vendedores. De esta manera, sus beneficios se ven incrementados al comprar barato y vender caro, afectando la demanda efectiva del consumidor final y la oferta efectiva del productor inicial.

Un efecto negativo adicional lo encontramos en el caso de los intermediarios locales en el sector agrícola de nuestros países. Generalmente operan como introductores exclusivos de las centrales de abasto lo cual les da una posición monopsónica y oligopsónica que los productores no pueden romper. Esa posición les permite comprar a precios tan bajos que impiden la capitalización de los pequeños y medianos agricultores y vender a un precio tan elevado que reduce las posibilidades de consumo del demandante final. Todos conocemos la diferencia tan grande que existe entre los precios a los cuales nuestros campesinos venden a los intermediarios sus productos y los que pagamos finalmente los consumidores. La diferencia es tan amplia que no permite la capitalización del sector agropecuario y reduce el nivel de consumo de las familias en general. Como en este proceso infra demandan e infra abastecen, generan desperdicios enormes que se materializan en miles de toneladas de alimentos descompuestos tiradas diariamente a la basura por falta de inversión en equipos e instalaciones que permitan su conservación.

Los intermediarios deben cumplir una función importante cuando no actúan como monopsonistas/monopolistas. Facilitan la circulación de mercancías llevándolas a los centros de consumo final reduciendo los costos de distribución y circulación de los productores y facilitando la labor de elección de los consumidores. Sin embargo, los aspectos negativos son de tal magnitud que ameritan medidas de política económica para su corrección.

Bibliografía

Chamberlin, Edward Hastings (1934), *Teoría de la Competencia Monopólica*, Fondo de Cultura Económica, Segunda Edición en Español, 1956, México.

Encinas Ferrer, Carlos (2003), *Teoría Económica*, Sistema Avanzado de Bachillerato y Educación Superior (SABES), segunda edición 2004. México.

Hall, R.L. y C. J. Hitch, Price Theory and Business Behaviour, en «Oxford Economic Papers», 1939, reimpresso en Oxford Studies in the Price Mechanism, a cargo de T. Wilson y P. W. S. Andrews, Oxford 1951, pp. 106-38.

Keynes, John Maynard (1936), *Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero*, Fondo de Cultura Económica, sexta edición, 1963. México.

Mankiw, N. Gregory (2009), *Principios de Economía*, Cengage Learning, 5ª Edición, México, D.F.

Martinás, Katalin (2002), “Is the Utility Maximization Principle Necessary?”, Post-autistic economics review, Issue no. 12; 15 March 2002. Disponible en: <http://www.paecon.net/PAEReview/wholeissues/issue12.htm>. Consultado el 29 de noviembre de 2010.

Robinson, Joan Violet (1933), *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan. 2d ed., 1969. Londres.

Silos Labini, Paolo, *Oligopolio y progreso técnico*, Barcelona, Oikos-Tau, 1965.

Smith, Adam (1776), *Naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*,

Sraffa, Piero (1926), “The Laws of Returns under Competitive Conditions”, The Economic Journal, Vol. 36, No.144 (Dec. 1926), pp. 535 – 550, Blackwell Publishing, Royal Economic Society, UK.

Sweezy, Paul M., *Demand Under Conditions of Oligopoly*, en «Journal of Political Economy», 1939, reimpresso en *Readings in Price Theory*, Allen and Unwin, Londres 1953, pp. 404-9.