



Morfología de mercados de granos

Un capítulo importante de la ciencia económica es el referido a la morfología de los mercados. El economista alemán Walter Eucken desarrolló un cuadro en donde las formas de mercado ascienden a 25 (veinticinco), según estuviésemos con una oferta o demanda de competencia, de oligopolio parcial, de oligopolio, de monopolio parcial y de monopolio. A su vez, cada una de estas 25 formas podía tener una oferta o demanda abierta o cerrada y en este caso estaríamos en presencia de 100 (cien) formas. Eucken partía de un análisis histórico y del mismo, siguiendo un esquema aristotélico, abstraía las formas fundamentales según la manera en que cada empresa planifica y tiene en cuenta la reacción de los otros competidores.

Un oligopolio parcial está constituido por varias empresas grandes, que dominan gran parte del mercado, y otras más pequeñas, que generalmente siguen en su actuar a las primeras.

El mercado de granos es un mercado muy competitivo, de todas maneras, hay que reconocer que la demanda es mucho más concentrada que la oferta. No sería correcto definir la demanda como oligopólica (es decir de varios demandantes), pero sí que estamos en presencia de un oligopolio parcial de demanda. Por otra parte, la oferta es de concurrencia, aunque en los últimos tiempos hay una mayor presencia de productores que arriendan grandes superficies de tierra.

El mercado de granos se sitúa en uno de los 25 casilleros del cuadro de Eucken, donde se cruzan la fila del oligopolio parcial de demanda con la columna de la concurrencia en la oferta.

El oligopolio es la forma de mercado más estudiada por los economistas. Su análisis es mucho más complejo que el que se realiza para la llamada competencia perfecta y para el monopolio. En estas dos últimas formas de mercado, las empresas no tienen en cuenta la reacción de los otros competidores (en el monopolio, porque no existen, salvo virtualmente, y en la competencia porque todas las empresas son relativamente pequeñas y no influyen sobre el total del mercado). En el oligopolio, por el contrario, el oligopolista debe tener en cuenta o prever la reacción de las otras empresas a su actuación. Es como en el ajedrez, con dos jugadores. Cuando uno de ellos mueve un 'caballo', debe prever la reacción o el movimiento del otro jugador.

Distintos autores han desarrollado modelos teóricos de tipo matemático sobre el oligopolio. El primero de esos modelos fue el de Agustin Cournot, que ya en 1838 analizó lo que se llama duopolio (oligopolio de dos empresas). A él le siguieron algunas décadas después Joseph Bertrand, y en el siglo veinte, Henry Stackelberg, Piero Sraffa, Joan Robinson, Edward Chamberlin y otros.

En el modelo de oligopolio parcial de demanda del mercado de granos, las empresas demandan el mismo producto frente a una oferta competitiva, integrada por muchos productores. Aquellas empresas orientan el juego, cumpliendo la oferta un carácter más bien pasivo, aunque a decir verdad, esto último está cambiando en los últimos tiempos gracias a que los productores u oferentes están mucho mejor informados de los mercados que en otro tiempo.

El problema consiste, para cada empresa compradora, el estimar la demanda que maximiza su beneficio, pero teniendo también en cuenta la demanda de las otras empresas. Para ello deben efectuar conjeturas. Estas conjeturas pueden ser





simples datos como ocurre en el modelo de Cournot, sin tener en cuenta que esas acciones pueden estar influenciadas por sus propias acciones, o pueden ser conjeturas racionales tratando de determinar el comportamiento estratégico de las otras empresas. Es decir que estaríamos en presencia de una especie de juego, como en el ajedrez, como manifestamos anteriormente.

La teoría matemática de los juegos, que se inicia en 1943 con John von Neumann y Oskar Morgenstern, en su libro «The Theory of Games Behavior», tiene una gran importancia en estos mercados ya que analiza la forma en que dos o más agentes eligen cursos de acción o estrategias que afectan de forma simultánea a cada uno de los participantes.

Los juegos pueden ser cooperativos, si los agentes pueden llegar a acuerdos vinculantes, o no cooperativos, si esto no es posible.

Lo que se busca con la teoría de los juegos es obtener una solución al mismo. El concepto de solución más aplicado es el del equilibrio de Nash: una situación en la que ningún jugador puede mejorar su ganancia dada la estrategia del resto de los participantes.

Un jugador tendrá una estrategia dominante cuando ésta le proporcione los mejores resultados independientemente de la estrategia que siga el resto. Un ejemplo típico es del juego del prisionero. La estrategia dominante para cada uno de dos prisioneros es confesar, motivo por el que el equilibrio de Nash se encuentra en la celda (confesar, confesar), mientras que el óptimo paretiano se encuentra en la celda (no confesar, no confesar). Los individuos buscando su propio interés consiguen un resultado que es peor para ambos.

Un principio que gobierna todas las formas de mercado es la competencia. Ésta existe aún en los mercados monopólicos, aunque en estos casos en forma virtual. También en los oligopolios la competencia juega un papel crucial y una de sus virtudes es que la competencia entre sus agentes es portadora de un gran desarrollo de la tecnología, aunque en este caso se tiende a una diferenciación en el producto ofrecido.

La doctrina de la curva quebrada del oligopolio, desarrollada por el economista americano Sweezy, es un modelo donde las empresas tienden a situarse en el punto de quebradura de la curva de demanda, para no salirse de ahí. Es un modelo que apunta sus cañones contra el sistema de precios dado que, de ser real, se marcharía hacia un sistema de precios fijos, que pierden sus características de ser señales. De todas maneras, los hechos demuestran que en los mercados de futuros de commodities, como pueden ser los granos, el petróleo y los metales, muchas veces con conformaciones oligopólicas, se registran grandes variaciones en los precios lo que contradice lo manifestado por el mencionado modelo del economista estadounidense.

