Imprimir

Kalecki, uno de los keynesianos más notables, dice que los monopolios tienen el poder de fijar un precio que es superior a sus costos. Este “mark up” sobre costos les permite a las empresas obtener un nivel de ganancias superior al que podrían conseguir en condiciones de competencia perfecta.

Cuando hay competencia, ninguna empresa puede imponer los precios, así que éstos tienden a acercarse a los costos de producción. La empresa individual no está en capacidad de fijar el precio. La lucha que crea la competencia obliga a que los precios bajen, de tal manera que el excedente de las empresas no puede pasar de unos niveles “razonables”.

Este principio básico se rompe cuando se presenta el monopolio. En tales circunstancias una de las empresas impone sus condiciones, y sube el precio de manera arbitraria,

Como este comportamiento afecta de manera negativa a los consumidores, los gobiernos han promulgado leyes anti-monopolio. En la realidad, estas disposiciones no se han cumplido. Las grandes corporaciones se han burlado de las normas y, finalmente, imponen sus precios. El control de los gobiernos a las grandes corporaciones se ha hecho más difícil a medida que la internacionalización de las economías ha avanzado. Ahora los Estados nacionales son incapaces de seguir las actividades de las corporaciones que operan en varios países.

El fracaso de las normas anti-monopolio coloca a los gobiernos en una situación de debilidad frente al poder de las grandes corporaciones. Este diagnóstico no es nuevo. Ya ha sido objeto de debate y preocupación a nivel internacional.

El hecho novedoso, que ha sido puesto en evidencia por el Fondo Monetario Internacional (FMI), es la relación entre este poder monopólico de las corporaciones y la inflación. Si las grandes empresas imponen precios, halan la inflación hacia arriba. Y en tales circunstancias los instrumentos convencionales de la política monetaria son insuficientes para reducir la inflación. Esta situación no se había presentado. Entre otras razones, porque los excedentes de las corporaciones no eran tan altos, y porque no tenían una cobertura internacional tan significativa.

La versión convencional sobre los determinantes de la inflación tiene dos vertientes. Una, monetarista, considera que los mayores precios se explican porque se presentan incrementos de la

cantidad de moneda superiores a los aumentos del producto real. La otra, más estructuralista, asocia la inflación a los costos laborales, y concluye que los mayores salarios son inflacionarios.

Desde el segundo enfoque se acusó a los sindicatos de ser los responsables de las presiones inflacionarias. Los trabajadores, siguiendo la lógica de Keynes, se defendía argumentando que los mayores salarios son buenos para el conjunto de la economía porque activan la demanda agregada.

Ahora la perspectiva ha cambiado de manera sustantiva. Con el nuevo diagnóstico del FMI, la inflación ya no se debe a los asalariados sino a los grandes empresarios.

De acuerdo con este enfoque, la misión de los bancos centrales tiene que cambiar de manera sustantiva. En lugar de continuar elevando las tasas de interés, deberían preguntarse por las medidas que se tienen que tomar para transformar un orden institucional que ha permitido la consolidación del poder monopólico de las grandes corporaciones.

Jorge Iván González

Foto tomada de: Razón Pública