

Bernard Guerrien

Nota sobre el autor: Bernard Guerrien, de la Universidad Paris I (Panthéon-Sorbonne), es doctor en matemáticas y en ciencias económicas. Publicó recientemente un artículo que suscitó un debate muy interesante en torno a la microeconomía: “Is There Anything Worth Keeping in Standard Microeconomics?”, *Post-autistic Economics Review*, 12, 2002, (http://www.btinternet.com/~pae_news/review/issue12.htm). Es autor también de numerosos libros: *Microéconomie*, Dunod 1998 (publicado en español en *Ensayos de Economía, Documentos especiales*, Universidad Nacional de Colombia), *Les mathématiques de la microéconomie*, Economica 1998, *La Théorie des jeux*, Economica 2002, *Dictionnaire d'analyse économique*, La Découverte 2002 y *La Théorie économique néoclassique*, La Découverte 2004.

En este número de *Economía Informa* publicamos una reflexión crítica de B. Guerrien sobre libros de Hal R. Varian, bien conocidos en nuestra Facultad. En el número siguiente se publicará otro artículo del mismo autor que sin duda interesará a nuestros lectores: “El talón de Aquiles de la teoría de juegos”. Esperamos que estas contribuciones contribuyan a impulsar un debate necesario en nuestro medio académico y que tengan continuidad en futuras entregas de nuestra revista, con otros artículos del mismo autor o de profesores y estudiantes de la Facultad de Economía.

El autor envió sus artículos en español y se publican con una revisión de Angel de la Vega Navarro, quien los hizo llegar a *Economía Informa*.

Los libros de microeconomía de Hal Varian, *Análisis Microeconómico* y *Microeconomía Intermedia*,¹ han invadido al mundo o, por lo menos, las universidades donde se estudia la economía. Esto se explica por sus cualidades pedagógicas, y por su manera elegante y (relativamente) simple de utilizar las matemáticas, adaptándose –según el libro utilizado– al nivel de los estudiantes.

En este artículo le vamos a dar una importancia particular a Varian, por el impacto de sus libros; pero lo que diremos es válido para todos los libros de microeconomía, bien sean básicos o avanzados.

Nos proponemos mostrar que existe una gran diferencia entre el “mundo de Varian” –es decir el tipo de sociedad que describen los modelos matemáticos de sus libros de microeconomía– y la imagen que quiere dar Varian de ese mundo. En efecto, la forma de organización social implícita en las ecua-

¹ En lo que sigue, nos referiremos a la tercera edición de estas dos obras, ambas de 1993.

ciones del modelo básico de Varian, el de la competencia perfecta, es la de un sistema altamente centralizado, en donde los agentes económicos toman sus decisiones respetando reglas muy estrictas; pero lo que dicen Varian y los microeconomistas en general, sobre ese modelo, es que describe el caso ideal de los “mercados competitivos”. La ambigüedad proviene, por una parte, de que Varian nunca define lo que es un “mercado” y, por otra parte, de que no presenta de manera clara y precisa todas las características de la competencia perfecta.

Uno puede legítimamente preguntarse: ¿por qué Varian y los microeconomistas mantienen tal ambigüedad? La respuesta es simple: porque el “mensaje” que quieren hacer pasar los libros de microeconomía –empezando por los de Varian– es que “el mercado competitivo permite la asignación eficiente de los recursos”, cuando en realidad el “mensaje” del modelo de competencia perfecta estima que sólo un sistema centralizado, con reglas muy estrictas, permite tal eficiencia. Dada la diferencia entre estos dos mensajes, casi opuestos, sólo la ambigüedad –o, más bien, la confusión– pueden prevalecer.

Claro está que no hay nada nuevo en lo que estamos diciendo: es sabido que Walras consideraba un sistema en cuyo centro se encuentra un subastador muy activo, y que su modelo –y, en general, de equilibrio general– fue resucitado en los años treinta, cuando se dio el debate sobre lo que podría ser una “planificación democrática” o un “socialismo de mercado”, debate impulsado por Abba Lerner y Oscar Lange, entre otros. Lo que queremos aquí, es mostrar como esas cosas “sabidas” están ocultadas, o oscurecidas, por Varian.

En lo que sigue, empezaremos por ver lo que él dice sobre formación de precios y mercados en su libro avanzado, *Análisis Microeconómico*; después haremos lo mismo –pero más rápidamente– con su otro libro, *Microeconomía Intermedia*. El “mensaje” sobre la “eficiencia de los mercados” es evidentemente el mismo en los dos libros; pero Varian tiene una actitud más prudente en el primero que en el segundo, como si el hecho de escribir para un público más amplio autorizara a tomar más libertades con la lógica elemental.

Precios y mercados en el mundo de Varian

El intercambio es un tema central de la economía política. Pero el intercambio supone, o implica, la existencia de *tasas de intercambio*, que se pueden interpretar como precios. Es por eso que la primera pregunta que uno se plantea –o que debería plantearse– cuando estudia una economía donde hay

individuos que están dispuestos a hacer intercambios es: ¿de dónde vienen los precios? La respuesta a esta pregunta parece obvia: los mismos agentes económicos proponen precios, en el momento del intercambio. Esto es lo que sugiere Varian cuando escribe al principio de *Análisis Microeconómico*: “El problema de la empresa se reduce, pues, al problema de la determinación de los precios a los cuales quiere vender sus productos y pagar sus insumos, y a las cantidades de ellos que quiere utilizar” (p. 30).

Pero si se supone que los agentes –por ejemplo, las empresas– proponen precios, entonces no se puede impedir que existan, en un momento dado, precios diferentes para el mismo bien. Es para evitar esta posible multiplicidad de precios que Varian, y todos los libros de microeconomía, empiezan por suponer que los precios están dados, y que los agentes económicos los “toman” (son *price taker*):

... las empresas descritas en lo que sigue van a tener la conducta de mercado más simple posible, la que consiste en actuar como *price-taker*. Se supone que cada empresa toma los precios como dados, como variables exógenas al problema de obtener la renta máxima (p. 30; las cursivas son de Varian).

Varian alude aquí a la “conducta de mercado”, en su variante más simple, según él. Para justificar esta conducta, utiliza otras hipótesis –vagas– según las cuales hay un “gran número de empresas”, los consumidores están “perfectamente informados” y el producto es “homogéneo”:

Supongamos que tenemos un conjunto de consumidores perfectamente informados que compren un producto homogéneo que es producido por un gran número de empresas. En este caso, es razonablemente evidente que todas las empresas deben cobrar el mismo precio por su producto, pues las que cobren un precio superior al del mercado perderían inmediatamente todos sus clientes. Por lo tanto, cada una de las empresas deben considerar el precio del mercado dado, cuando establecen su política óptima (p. 31).

No discutiremos aquí estas nuevas pseudo hipótesis –sean o no “intuitivamente” razonables– ya que no tienen nada que ver con el modelo matemático de la competencia perfecta.² Lo que nos interesa aquí, es constatar que

² Recordemos que en el modelo de referencia, el de Arrow-Debreu, el número de empresas es dado, no importa que sea “grande” o “pequeño”.

Varian habla por primera vez de “precio de mercado”, sin decir de donde viene tal precio (el hecho que las empresas que cobran un precio superior al “del mercado” no vendan nada, no explica por qué éste está “dado”). En los capítulos siguientes, Varian va a seguir suponiendo que los precios están dados, como si eso fuese obvio, o como si su alusión a lo que es “intuitivamente razonable” fuese suficiente.

Sin embargo, el problema del origen de los precios aparece de nuevo mucho más adelante en su libro, en el capítulo 13, llamado “mercados competitivos”, sin que estos estén definidos. Al principio del capítulo, Varian habla de la manera siguiente de la determinación de los precios en este tipo de mercado. Escribe:

En un mercado competitivo cada empresa toma al precio como siendo independiente de sus propias acciones, aún si son las acciones de todas las empresas, en su conjunto, las que determinan el precio del mercado (p. 254).

Esta frase clave plantea un *problema lógico*: ¿cómo, al mismo tiempo, cada empresa puede considerar el precio como dado (independiente de sus acciones), y “determinarlo”? La única manera de evitar una contradicción, es razonar en dos etapas, suponiendo:

- primero, que los precios están dados, y que las empresas deciden sus “acciones”, a esos precios;
- segundo, que esas acciones tienen una influencia sobre los precios, y que los modifican tanto que no se llega a algún equilibrio.

En este caso, se puede decir que los precios *de equilibrio* están “determinados” por las acciones de todas las empresas.³ Pero entonces surgen otras preguntas: ¿de dónde salen los precios “dados”? ¿Cómo las “acciones” de las empresas los “determinan” (mas bien, como determinan los precios *de equilibrio*)?

³ Es quizás por eso que Varian habla primero de “precios” dados, y después de “market prices” determinados por las acciones de los agentes; los “market prices” serían entonces los precios de equilibrio. El problema es que todavía no definió lo que es un precio de equilibrio; lo hace mas adelante. Todo este lío proviene del hecho que no quiere decir que los precios están propuestos por una entidad de tipo subastador, que los modifica según las ofertas y las demandas de los agentes.

Varian no contesta estas preguntas ya que ni siquiera las considera: el lector tiene que arreglarse como puede con la idea de que los precios están al mismo tiempo “dados” y determinados por las acciones de los agentes. Salvo si tiene mucha paciencia, ya que *200 paginas más lejos*, Varian plantea –¡al fin! – el problema del origen y de la determinación de los precios, diciendo así mismo que es el “más fundamental”.

El problema “más fundamental”

En la parte final del último capítulo sobre la competencia perfecta de *Análisis Microeconómico*, el capítulo 21, Varian aborda el tema de la dinámica del ajuste de precios, y lo hace con una interrogación:

El problema más grande es también el más fundamental, es el de la relación paradójica entre la idea de competencia y el ajuste de precios: si todos los agentes económicos toman los precios del mercado como dados y fuera de su control, ¿cómo hacen los precios para cambiar? ¿Quién los cambia? (p. 467).

Estas preguntas, esenciales, hubiesen tenido que aparecer en el primer capítulo del libro, y no en el último (para que el lector entienda desde el principio la lógica del modelo). Si Varian las plantea solamente en el último momento, es porque todo libro de microeconomía “avanzada” tiene que tratar algo de la dinámica del tanteo, y explicar mínimamente el por qué del sistema de ecuaciones diferenciales utilizado.⁴ Pero lo hace de mala gana, ya que la única respuesta que puede proponer –y que obviamente no le gusta– es la siguiente:

Estas preguntas han conducido a la elaboración de un cuento muy sofisticado, en el cual se supone que existe un ‘subastador walrasiano’ cuya sola función es buscar los precios de equilibrio (p. 467).

El modelo de la competencia perfecta -modelo básico de la microeconomía- se reduce pues a un “cuento mítico elaborado”, que funciona de la manera siguiente:

⁴ Los libros “menos avanzados” no tratan de ese problema (suponen que el ajuste se hace sin problemas). Tampoco lo hace Varian en su otro libro de microeconomía, donde ya ni plantea las “preguntas fundamentales”, probablemente para no angustiar a los chicos.

Al momento cero, el subastador walrasiano propone un vector cualquiera de precios, presentes y futuros. Todos los agentes le hacen sus ofertas y demandas de los bienes presentes y futuros. El subastador examina al vector de las demandas netas agregadas y ajusta los precios según alguna regla, aumentando por ejemplo el precio de los bienes cuya demanda excede la oferta, y bajando el de los otros. El proceso sigue hasta que el precio de equilibrio haya sido encontrado. Entonces, todos los intercambios se hacen, incluso los contratos que describen los intercambios futuros. Ya no queda más que cumplir, en el tiempo, esos contratos (p. 468).

¿Como, entonces, puede decir Varian -como lo hace en el capítulo 13- que este “cuento sofisticado” da una buena “aproximación de la realidad” de los mercados?⁵ Si el modelo describe una “realidad” cualquiera, es la de un sistema donde hay un planificador que, proponiendo precios, busca coordinar la actividad de individuos que le hacen ofertas y demandas (“leales”, es decir comportándose en “tomadores de precios”) a partir de esos precios.⁶

El mundo de Hal Varian, tal como aparece en las hipótesis de *Análisis Microeconómico*, es pues un mundo cuyas características principales son mucho más cercanas a las de un sistema planificado -o semi-planificado- que a las de un sistema de mercados, según se entiende en general.

La formación de los precios en *Microeconomía Intermedia*

Microeconomía Intermedia es un libro que tiene la ambición de ser más simple, menos “teórico”, que *Análisis Microeconómico*. Menos matemáticas, mas presentaciones de tipo “intuitivo”, para que el estudiante entienda mejor; por lo menos, eso es lo que Varian piensa. Pero eso implica menos rigor en la presentación. Por ejemplo, en lo que aquí nos interesa, Varian toma mucho menos precauciones que en *Análisis Microeconómico*: habla de precios

⁵ En ese capítulo Varian escribe, con el objeto de justificar la utilización del modelo de competencia perfecta para estudiar los mercados competitivos: “De la misma manera que los modelos sin fricciones de la física pueden describir algunos aspectos importantes del mundo físico, el modelo sin fricciones de la competencia perfecta aporta útiles ideas sobre el mundo económico” (p. 255).

⁶ El proceso de ajuste de precios -el “tanteo” walrasiano- supone que no hay intercambios fuera del equilibrio, y que cuando este se obtiene, es el subastador el que organiza todo. Siempre la centralización...

dados⁷ y de mercados como si fueran cosas conocidas.⁸ Tampoco plantea las preguntas “fundamentales” sobre el origen y las variaciones de los precios. Pero, a pesar de todo, en el capítulo 28 –sobre el intercambio (en equilibrio general)– Varian siente la necesidad de introducir al subastador. Esto pasa en la parte de ese capítulo llamada “el intercambio de mercado”, donde propone “definir un mecanismo de intercambio que simule el resultado de un mercado competitivo” de la manera siguiente:

Supongamos que existe una tercera persona que esta dispuesta a actuar de ‘subastador’ de los bienes de los dos agentes A y B. Este subastador elige un precio del bien 1 y otro del bien 2 y se los presenta a los dos agentes A y B. Cada uno ve entonces cuánto vale su dotación a los precios propuestos y decide qué cantidad compraría a esos precios (p. 560).

Uno se encuentra de nuevo frente a un hecho: el “mercado competitivo” de la microeconomía no se concibe sin el subastador walrasiano. Además, Varian explica que éste no solo propone precios, sino que “busca” los precios de equilibrio aplicando la regla del tanteo. De hecho, lo que describe es el “cuento” walrasiano, pero sin llamarlo así: el lector piensa probablemente que es un pequeño cuento, cuya función es puramente pedagógica. Nada de ecuaciones, ni de la incapacidad del tanteo para lograr el equilibrio, como Varian lo reconoce en su otro libro.

El lector tiene también que pensar lo mismo –que se trata de un cuento pedagógico– cuando Varian introduce la producción en su modelo de equilibrio general. El cuento utiliza ahora al muy famoso Robinson Crusoe. Ya que este vive solo, no hay intercambios, y no tiene sentido hablar de precios o de mercados. Es por eso que Varian supone que Robinson se divide en dos personas, un consumidor y un productor, lo que le va permitir considerar intercambios. Escribe:

Supongamos que Robinson está cansado de ser simultáneamente un productor y un consumidor y decide alternar estos dos papeles. Un día se comporta totalmente como un productor y al siguiente se comporta to-

⁷ A diferencia de *Microeconomía Intermedia I*, trata del consumidor antes que de el productor, lo que hace más aceptable el hecho que los precios están “dados”.

⁸ El título del primer capítulo es “El mercado”. Trata ahí de un seudo ejemplo “concreto” –puro invento suyo–, que no tiene nada que ver con el resto del libro. Pero con eso da a entender que la microeconomía puede ser “aplicada” al estudio de situaciones concretas.

talmente como un consumidor. Para coordinar estas actividades, decide crear un mercado de trabajo y un mercado de cocos (p. 587).⁹

Así, gracias a la “esquizofrenia” de Robinson –es el termino que Varian utiliza–, se puede hablar de precios y de mercados en el cuento. Claro que nadie se lo puede tomar en serio, como el mismo Varian lo reconoce:

Cuando en la economía sólo hay una persona, no tiene mucho sentido utilizar el mercado. ¿Por qué habría de molestarse Robinson en separar su decisión en dos partes? (p. 591).

Buena pregunta. La respuesta que da Varian es totalmente sorprendente:

Sin embargo, cuando hay muchas personas, ya no parece tan raro separar las decisiones. Si hay muchas empresas, es sencillamente inviable preguntar a cada una que cantidad desea de cada bien. En una economía de mercado, las empresas sólo tienen que fijarse en los precios de los bienes para tomar sus decisiones de producción, pues éstos muestran el valor que conceden los consumidores a las unidades adicionales de consumo (p. 591).

Del único Robinson que “instituye” mercados (inútiles), se pasa pues como por encanto a “muchas empresas” que solo tienen que “mirar los precios” para hacer su elección. Una vez más, Varian toma ciertas libertades con la lógica más elemental, para evitar hablar del subastador walrasiano.

Mercados y eficiencia

Uno puede preguntarse: ¿por qué tanto afán para ocultar el papel decisivo del subastador en el modelo de la competencia perfecta, y para hacer creer que éste representa el “sistema de mercados”, o de “mercados competitivos”? La respuesta es simple: porque el “mensaje” que quieren hacer pasar Varian y todos los microeconomistas es que el “sistema de mercados es eficiente”, lo que no cuaja con la representación de ese sistema por un subastador que regentea casi todo.¹⁰

⁹ La “nueva macroeconomía” utiliza con frecuencia este desdoblamiento de un único “agente” (al cual se califica de “representativo”) para introducir intercambios y precios. Pero es obvio que estos son un producto –sin mucho interés– del modelo, y no un mecanismo de intercambio.

¹⁰ Como lo hemos visto, Varian se siente obligado a evocar la figura del subasta-

Para eso, se apoyan sobre el primer teorema de la economía del bienestar. Así, Varian escribe en *Microeconomía Intermedia*:

El primer teorema de la economía del bienestar muestra que un mercado libre y eficiente da lugar a un resultado eficiente, si no hay externalidades (p. 589),

y en *Análisis Microeconómico*:

El primer teorema de la economía del bienestar afirma que el equilibrio en un conjunto de mercados es eficiente en el sentido de Pareto (p. 520).¹¹

Muy bien. Pero, ¿qué dice *exactamente* el primer teorema de la economía del bienestar? Que una distribución de los recursos correspondientes a un equilibrio de competencia perfecta, es eficiente en el sentido de Pareto. Ello implica que si:

- cada bien tiene un precio “dado”,¹²
- los precios dados son de equilibrio competitivo (igualdad de las demandas y de las ofertas globales);
- cada agente actúa como “tomador de precios” y obtiene lo que demanda –y entrega lo que ofrece– a los precios dados (de equilibrio competitivo); *entonces* la asignación de recursos así obtenida es eficiente en el sentido de Pareto.

Así, para que haya eficiencia, como lo entienden Varian y los microeconomistas, se necesita una institución del tipo subastador que:

dor en sus dos libros; pero en ninguno de ellos el término “subastador” aparece en el índice, muy detallado por cierto.

¹¹ Podemos dar un montón de citas del mismo tipo; por ejemplo : “en el caso de bienes privados, y en ausencia de externalidades, hemos visto que el sistema de mercado engendraría una asignación eficiente” (p. 673); “Cuando hemos estudiado a los bienes privados, hemos podido mostrar que un sistema social particular, a saber el sistema de mercado competitivo, permitía realizar una asignación de bienes privados eficaz en el sentido de Pareto” (Capítulo sobre “bienes públicos”); “Hemos visto antes que los mercados competitivos son una efectiva institución social para asignar bienes privados de una manera eficiente” (Análisis ... p. 488).

¹² Hipótesis a veces resumida por la expresión “sistema completo de mercados”.

- proponga precios;
- calcule los precios de equilibrio sobre la base de las oferta y de las demanda de los agentes “tomadores de precios”;
- le de a cada uno lo que demandó a esos precios (retirándole lo que ofreció).

La única conclusión que se puede sacar de este teorema es que la asignación de los recursos es eficiente sólo si existe una institución del tipo subastador que se ocupa de coordinar los planes individuales y de organizar los intercambios entre los agentes, todo eso de manera benévola. Estamos muy lejos de los “mercados competitivos” -cualquiera sea la manera en que se los defina- y muy cerca de un sistema planificado. Claro está que no hay que deducir de esto que “la planificación es más eficiente que el mercado”, ya que las tareas del subastador son abrumadoras, y muy costosas en tiempo y información. Si uno toma en cuenta estos costos, entonces ya no hay asignación eficiente de los recursos (algunos –que pueden ser muchos– se pierden en la búsqueda y el tratamiento de la información, en la organización de los intercambios, etcétera). La pregunta ya no es: ¿cómo llegar a un óptimo de Pareto (lo que es exigir demasiado)?, sino, mas bien: ¿entre el mercado o la planificación, cual es el más eficiente (o el menos ineficiente), según el criterio de Pareto? Claro está que, ni Varian, ni ningún microeconomista, contestan a esta pregunta: para hacerlo, tendrían que empezar por definir lo que es un “mercado”, lo que nadie hace.¹³

El caso de las externalidades

La manera en que los microeconomistas tratan del problema de las externalidades es muy interesante, ya que es un buen ejemplo de lo que dijimos sobre lo que significa el primer teorema del bienestar.

Lo que todo el mundo dice sobre las externalidades es que, en tanto el mercado asigna eficientemente los recursos, lo mejor es resolver las ineficiencias que resultan de las externalidades “creando nuevos mercados”. Pero esto exige decir lo que es un mercado, explicar por qué ciertos bienes tienen un mercado y otros no, y especificar quien implementa los mercados. Veamos cómo Varian procede en *Análisis Microeconómico*. Empieza con el ejemplo de dos empresas, la actividad de una de ellas influyendo negativamente (contaminación) sobre la otra. Para obtener más eficiencia, se puede entonces fusionar las dos empresas; es la solución claramente centralizadora,

¹³ Incluso el *New Palgrave Dictionary of Economics* no tiene ninguna entrada llamada “mercado”.

sin que intervenga algún “mercado” (es decir, un sistema de precios). Otra posibilidad es la de “crear un mercado”, que sea además “competitivo”. Es lo que considera Varian en una parte del capítulo sobre externalidades –parte llamada “missing markets”– donde escribe:

Agregando un mercado para la empresa 2 para que pueda expresar su demanda de contaminación –o de reducción de contaminación– permite obtener un mecanismo de asignación eficiente de recursos (p. 509).

¿Quién “agrega” un tal mercado? Varian no lo dice. ¿En qué consiste ese mercado? En un precio dado r para el “bien” contaminación. ¿Cuál es entonces el “mecanismo” que lleva a una asignación eficiente? Se supone que es un proceso de tipo “tanteo” que conduce al precio de equilibrio, ya que Varian escribe, al concluir el capítulo sobre externalidades:

si cada agente se encuentra frente al precio apropiado para sus acciones, el equilibrio de mercado conducirá a una asignación eficiente (p. 514).

Finalmente, el “mercado competitivo” que ha sido “creado” consiste en un subastador que propone precios, agentes que aceptan actuar como “tomadores de precios” y un proceso de búsqueda de precios (por el subastador) que lleve al equilibrio (igualdad de la demanda y de la oferta globales). Otra vez, vemos que la eficiencia es el resultado de un proceso centralizado; salvo que aquí Varian habla claramente de “creación de mercados”.

Lo mismo pasa con el otro ejemplo que Varian propone (la interferencia del consumo de un bien entre dos consumidores), en el cual “se dan” dos precios al bien, según quien lo consume. En este caso, la creación de “mercados” supone precios personalizados, uno por individuo; lo que significa que hay un solo agente de cada lado del mercado: ¿no es eso extraño, sobre todo cuando se caracteriza a un mercado competitivo por el “gran número” de participantes, como lo hace Varian a lo largo de su libro?¹⁴

Conclusión

El mundo de Hal Varian -y de la microeconomía en general -tiene poco o nada que ver con los mercados, cualquiera sea la forma de éstos. Si el mo-

¹⁴ Si se supone que hay más de un agente, por ejemplo, de uno de los lados, entonces aparecen problemas del tipo “free rider”, que impiden que se pueda obtener la eficiencia sólo con los precios.

delo de competencia perfecta tiene algún interés, es para la gente que quiere construir un sistema planificado, donde se deja cierto lugar a las elecciones individuales, pero a condición que éstas se hagan dentro de un marco muy estricto, y aún autoritario (ya que está, por ejemplo, prohibido fijar precios y hacer intercambios directos, sin pasar por el subastador). Esta es la condición para llegar a la “eficiencia”.

Varian y los microeconomistas no quieren, obviamente, defender este tipo de organización económica. Al identificarla a los “mercados competitivos”, crean una gran confusión, y hacen de una forma de planificación ¡el mercado ideal! Uno puede obviamente preguntarse por qué no aclaran las cosas, por qué no salen del modelo ultra centralizado de la competencia perfecta, admitiendo que hay agentes “que hacen los precios”, que los intercambios no pasan por el subastador, etcétera.

Si no lo hacen es, según nosotros, por dos razones fundamentales:

- abandonar la competencia perfecta implica abandonar la idea según la cual se va a llegar a un estado eficiente (caso, por ejemplo, de los modelos del monopolio y del oligopolio)¹⁵ y, por ende, abandonar en buena parte la dimensión normativa de la microeconomía;
- al desaparecer el subastador, surge la cuestión fundamental de la *indeterminación del intercambio*, un viejo problema de la economía política, en el centro de la polémica entre Walras y Edgeworth, entre otros. Además, el problema de la información utilizada por cada agente en el momento de su elección, y el de las conjeturas sobre la reacción de los demás a su propia elección, vuelven la modelización terriblemente complicada –sobre todo en equilibrio general–, sin que lleve a resultados claros y definidos (así de numerosos son los parámetros que intervienen en el modelo).

Es por eso que Varian y los microeconomistas prefieren seguir dando una importancia central a la competencia perfecta, aunque ésta no tenga *nada que ver* con los “mercados competitivos” –sean éstos lo que sean– como ellos lo pretenden ■

¹⁵ Hay una excepción, la del duopolio de Bertrand (con un costo marginal constante) en donde el (único) equilibrio es el de la competencia perfecta. Pero este resultado es generalmente considerado como paradójico.