

Ana ROSADO CUBERO, *Barriers to Competition: The evolution of the debate*, Pickering and Chatto, Londres, 2010, 230 pp.

Este trabajo de investigación tiene por objeto ilustrar la evolución de la teoría económica de la competencia y sus consecuencias prácticas, concretamente cuando el comportamiento de las empresas no es competitivo. Alguien podría considerar esto último una obviedad, pero la ciencia económica suele abordar la formalización del intercambio desde la hipótesis de un comportamiento competitivo. Esta monografía no es una narración de la historia de un concepto, una idea o una herramienta teórica. La profesora Ana Rosado describe cómo el comportamiento no competitivo se convierte, desde finales del siglo XIX, en un paradigma de investigación para una parte de la disciplina académica. Éste es uno de los aspectos abordados de forma transversal en sus distintos capítulos. Pero no es el único, porque este proceso histórico está moldeado por la injerencia de unos legisladores y de unos tribunales que necesitan referencias y expertos. Dado que Estados Unidos es, principalmente, el marco geográfico de esta investigación, encontramos la influencia de las ideas económicas en la ley Sherman (1890), en la Corte Suprema o en la Comisión Nacional de Comercio y sus *Merger Guidelines*.

El primer y segundo capítulos abordan unos primeros años de elaboración teórica, desde los *Principles of Economics* (1890) de Alfred Marshall hasta el debate entre George Stigler –Escuela de Chicago– y Joe Bain –Escuela de Harvard– en *American Economic Review*, entre 1949 y 1950. No se trata de una mera exposición de las distintas contribuciones, pues Ana Rosado realiza un gran trabajo de vinculación entre ellas para que podamos apreciar las controversias teóricas y las diferencias analíticas entre los autores que escribieron durante los años de la alta teoría.

A este respecto, y aunque son señaladas las distintas trayectorias intelectuales generadas por estos autores, resultaría interesante añadir un elemento a la discusión. Sucesor de la cátedra de Alfred Marshall en la Universidad de Cambridge, Arthur Pigou (1912) cambia la perspectiva de análisis de su antecesor hacia la cuestión de la eficiencia en la asignación. A pesar de las críticas de Allyn Young (1913), desde la London School of Economics, por dejar a un lado cuestiones como los rendimientos crecientes en la industria, algunos de los estudiantes de Young, como Edward Chamberlain, junto con Lionel Robbins (1828) y Joan Robinson (1933), continúan desplazando a la empresa representativa marshalliana hasta que la discusión de la producción forma parte de la teoría del equilibrio (Loasby, 2002). Evidentemente, la Escuela de Chicago es la continuación de una explícita orientación hacia la cuestión de la asignación con la implícita adopción de la elección racional y de la epistemología necesaria para sustentarla. El resultado, como

desarrolla Ana Rosado en el tercer capítulo, es la introducción de un cuantioso aparato matemático, sobre la base de un modelo teórico neoclásico, con el objetivo de demostrar que, a largo plazo, las barreras de entrada desaparecerán en un libre mercado.

Sin embargo, también podríamos hablar de la supervivencia de una tradición marshalliana. Ana Rosado no necesita este calificativo para describir, magníficamente, cómo Frank Knight, Fritz Machlup, Edith Penrose o Paolo Sylos Labini abordan la formalización del funcionamiento del mercado desde una perspectiva de la empresa; reaparecen las economías de escala en una industria, la cuestión del crecimiento de la empresa es abordada, desaparecen los *inputs* en favor de los procesos productivos y también los recursos en favor de los servicios productivos. Estos trabajos, sumados a la literatura en el campo del comportamiento –*Behavioral Theories*, como las definió Herbert Simon (1955)–, conforman la Escuela de Harvard. En este caso, la formalización adoptaba una orientación práctica y sus herramientas econométricas tenían por objeto detectar las prácticas no competitivas a través de la señal de los precios.

Tras la discusión del contenido de la confrontación entre ambas escuelas en torno a las distintas barreras de entrada –exceso de capacidad, concentración y publicidad–, Ana Rosado sostiene que la batalla fue ganada, en el campo teórico, por Chicago con su teoría del oligopolio. Sin embargo, en el campo práctico la victoria cayó del lado de Joe Bain y su paradigma de que la estructura determina el comportamiento competitivo (SCP). Así, los últimos capítulos de esta monografía describen cómo el sistema legislativo y judicial norteamericano emplea las herramientas teóricas de la Escuela de Harvard para construir un marco regulador. También demuestra cómo las *Merger Guidelines* (1968, 1984, 1992, 1997, 2000) del Departamento de Justicia de Estados Unidos y de la Comisión Federal de Comercio han incorporado progresivamente nuevas influencias –caso de la teoría de juegos–, hasta conformar un único marco teórico para sus directrices.

Verdaderamente, este libro supone un recorrido por la teoría económica del siglo XX, con la agradable sensación que supone situar la contribución científica en su contexto histórico, pero sin tratar de dilucidar qué teoría es superior o general respecto al resto, sino más bien de conocer el origen y la evolución de las mismas.

Sobre el origen, porque en ocasiones los modelos teóricos aparecen como revisiones o alternativas a trabajos anteriores. Sin embargo, Ana Rosado también presenta la ineludible influencia, en esta temática de forma más llamativa, de las instituciones legislativas y judiciales; en unos casos, usuarios de un análisis económico que proporciona un instrumental necesario y, en algunos momentos, elementos centrales para una sociología del conocimiento que explicaría los derroteros de la ciencia económica. Aunque esta monografía se refiere específicamente a la relación entre instituciones norteamericanas y las respuestas de la ciencia económica al comportamiento de los mercados, contribuye de forma importante a una línea de investigación genérica donde, en el caso español, existen sólidos y recientes trabajos (San Julián, 2008; Manuel Martín, 2009).

Sobre la evolución, porque este libro describe cómo la teoría neoclásica desaparece del análisis de la empresa. Podríamos afirmar que la Escuela de Chicago ganó una batalla pero perdió esa guerra teórica y, hoy día, el análisis en términos marginales tiene poco que decir sobre la toma de decisiones empresariales. Incluso la economía del comportamiento –*Behavioral Economics*– se atreve a poner en cuestión la conducta de un consumidor que actúa bajo los principios descritos por la teoría de la utilidad esperada (Sugden, 2004).

Una vez perdidos ambos lados del mercado –empresa y consumidor–, no será fácil que los herederos de Arthur Pigou sigan discutiendo sobre la eficiencia. Pero ésa es otra historia que ni tan siquiera podemos leer porque aún no ha sido escrita.

JOSÉ M. MENUDO

Referencias

- LOASBY, Brian J. (2002), “Content and method: an epistemic perspective on some historical episodes”, *European Journal of the History of Economic Thought*, 9, 1, pp. 72-95.
- MARTÍN RODRÍGUEZ, Manuel (2009), *Análisis económico y revolución liberal en España: economistas académicos en las Cortes Liberales, 1834-1874*, Civitas, Madrid.
- SAN JULIÁN, Javier (2008), *The spread of economic thought in the Parliament and the institutionalisation of political economy in Spain, 1868-1900*, tesis doctoral, European University Institute, Florencia.
- SUGDEN, Robert (2004), “The Opportunity Criterion: Consumer Sovereignty without the Assumption of Coherent Preferences”, *American Economic Review*, 94, pp. 1014-1033.