
**PRECIOS INFLEXIBLES Y LA GRAN
DEPRESIÓN**

Frederic S. Lee

Resumen

Lee, Frederic S. "Precios inflexibles y la Gran Depresión", Cuadernos de Economía, v. XIX, n. 32, Bogotá, 2000, páginas 105-138.

Este artículo expone la teoría y la tesis de precios administrados de Gardiner Means, analiza sus efectos sobre la Gran Depresión y presenta las críticas y propuestas de los defensores de la teoría neoclásica. Revisa empíricamente la propuesta de Means y señala sus limitaciones y sus verdaderos alcances. Por último, muestra que si las tesis Means y las propuestas keynesianas se hubiesen unido en 1940, la síntesis resultante habría dado lugar a una teoría coherente, con sólidos fundamentos empíricos, alternativa a la teoría neoclásica tradicional.

Abstract

Lee, Frederic S. "Inflexible prices and the Great Depression", Cuadernos de Economía, v. XIX, n. 32, Bogotá, 2000, pages 105-138.

This article presents Gardiner Means' theory and thesis of administered prices, analyzes their effects on the Great Depression, and presents the critiques and proposals of the defenders of Neoclassical Theory. It reviews Means' proposal empirically, and indicates its limitations as well as its real significance. Finally, it shows that if the Means thesis and Keynesian proposals had been joined together in 1940, the resulting synthesis would have provided a coherent alternative to traditional Neoclassical Theory with solid empirical foundations.

INTRODUCCIÓN

En la época de la Gran Depresión, los economistas, empresarios y otras personas informadas propusieron diversas explicaciones acerca de sus orígenes. Las explicaciones de corto plazo se centraron en el desplome de la bolsa de valores de 1929 y en su impacto sobre la confianza de las empresas y la riqueza y el gasto de los consumidores; las explicaciones de largo plazo se centraron en la inflexibilidad del sistema de precios o en la falta de inversión. Estas últimas captaron la atención de los economistas y dieron lugar a un amplio y prolongado debate durante los años treinta y comienzos de los cuarenta acerca del papel de los precios inflexibles como causa de la Gran Depresión. Aunque a comienzos de los treinta se hacía mucho ruido sobre los precios de monopolio y las tasas de salarios inflexibles, lo que inició el debate fue el memorial que Gardiner Means escribió para el gobierno, titulado *Los precios industriales y su inflexibilidad relativa* [1935a]. El problema empírico de si la inflexibilidad de precios había causado, en algún sentido, la Gran Depresión era sólo un aspecto del debate. El segundo aspecto era la oposición teórica de Means a la teoría neoclásica de los precios por su incapacidad para explicar los precios administrados. El tercero se refería a las implicaciones políticas de la tesis de los precios administrados de Means sobre las grandes empresas y la política económica nacional.

En este artículo reexamino el debate sobre el papel de los precios inflexibles en la Gran Depresión. Después de presentar la tesis de los precios administrados de Means examino, en la primera sección, la reacción de los economistas neoclásicos ante sus planteamientos teóricos sobre los precios administrados y el marginalismo. En la segunda sección, sinteti-

zo las implicaciones políticas de la tesis de los precios administrados y reviso sus fundamentos empíricos con respecto a la existencia de los precios administrados, su relación con el descenso de la producción y su relación con la concentración. En la sección final, hago un comentario sobre el papel de los precios inflexibles en la Gran Depresión y sobre la relación entre los precios administrados y el keynesianismo norteamericano.

I

LA TESIS DE LOS PRECIOS ADMINISTRADOS DE MEANS

Means atribuyó la Gran Depresión a la interacción de acontecimientos de largo plazo de la economía de los Estados Unidos:

de los que exigieron grandes y rápidos reajustes económicos para que la economía se mantuviera en equilibrio; de los que redujeron la flexibilidad de la estructura económica y tendieron a impedir el reajuste automático; y de los que cambiaron la orientación usual de las fuerzas económicas hacia el reajuste económico en una dirección que las llevaba a producir mayores desajustes y mayor desequilibrio en la economía [Means 1935b, 74].

Means dividió el primer tipo de acontecimientos en dos grupos: los de carácter secular —como el agotamiento de la frontera; el aumento de la producción y del uso de automóviles, autobuses, camiones y tractores; el desarrollo de la electricidad; los avances tecnológicos de la industria que llevaron a un mayor producto por trabajador; y la conversión del país de deudor en acreedor— y los que surgieron como resultado de la Primera Guerra Mundial, como el *boom* de la construcción de la posguerra, la inestabilidad de los desequilibrios del comercio internacional, el cambio de las condiciones de las deudas e indemnizaciones de la guerra; la expansión de los préstamos norteamericanos en la posguerra, el desarrollo del nacionalismo económico y la deuda agrícola.

Para que estos acontecimientos no causaran una grave desarticulación de la economía, era necesario —sostenía Means— que se produjeran grandes reajustes económicos y esto, a su vez, exigía que el sistema económico fuera muy flexible, especialmente en lo referente a los precios. Pero hubo acontecimientos que redujeron notablemente la flexibilidad de la economía norteamericana e impidieron los reajustes económicos necesarios; el más importante de los cuales fue la creciente concentración de la actividad económica que dio lugar a unos precios administrados inflexibles. Otros acontecimientos que redujeron la flexibilidad de la

economía fueron la expansión de la deuda interna y la incapacidad de las instituciones del gobierno para resolver los problemas económicos ocasionados por el incremento de la concentración económica. A los anteriores, Means añadió un tercer conjunto de acontecimientos que llevaron a que las fuerzas que en un sistema económico flexible promovían el ajuste económico necesario, ahora agravaran los desajustes una vez se presentaban. El más importante de ellos fue la adopción de la política industrial por las empresas individuales. En vez de que la política industrial fuera el resultado de las fuerzas del mercado, se establecía de acuerdo con el deseo de maximización de los beneficios de las empresas, lo que, en general, implicaba enfrentar una demanda decreciente, mantener precios constantes y reducir la producción. Así, en vez de que las fuerzas del mercado actuaran para mantener el pleno uso de los recursos del país, las políticas comerciales de las grandes empresas agravaban todo descenso de la demanda manteniendo los precios y despidiendo trabajadores, lo cual reducía el poder de compra de la comunidad. La creciente mecanización de la producción, la creciente importancia del consumo de bienes de capital y la creciente inadecuación del sistema bancario en presencia de precios inflexibles administrados también eran factores desestabilizadores [Means 1935b].

Means aceptaba la teoría walrasiana de la economía y su énfasis en el papel fundamental del sistema de precios, en la que la perfecta flexibilidad del precio garantizaba el pleno uso de todos los recursos económicos. Sin embargo, en vez de suponer que el sistema de precios era flexible en el transcurso del tiempo histórico, sostenía que los cambios históricos habían modificado irrevocablemente el sistema de precios haciéndolo relativamente inflexible. En consecuencia, cualquier choque sobre la economía real implicaba que habría ajustes de precios y de cantidades. Esto lo llevó a estructurar su tesis de los precios administrados en la que la coordinación y la organización de la actividad económica se lograban mediante la interacción del control administrativo y el mercado. Esa tesis establecía que en los mercados donde las empresas ejercían un control administrativo de los precios, éstos permanecían constantes en una serie de transacciones durante cierto período de tiempo; mientras que en los mercados donde no había control administrativo, los precios eran determinados en las transacciones de mercado y por ello variaban en cada transacción. En consecuencia, el comportamiento de los precios administrados y de los precios de mercado era bastante diferente a lo largo del ciclo económico. Es decir, que los precios de mercado disminuían con respecto a los precios administrados cuando la demanda disminuía y

aumentaban cuando la demanda se incrementaba; pero a lo largo del ciclo económico no había cambios absolutos ni relativos en los precios. Además, el comportamiento de la producción con respecto a los precios administrados y de mercado también era bastante diferente. Cuando la actividad económica disminuía, en los mercados de precios administrados los precios descendían relativamente poco en relación con el descenso de la producción, mientras que en los mercados de precios de mercado, los precios se reducían significativamente con respecto al descenso de la producción; y sucedía lo contrario cuando la actividad económica aumentaba. Por último, el fundamento del control administrativo de los precios residía en parte en el grado de concentración absoluta y del mercado.

LA OBJECCIÓN A LA TEORÍA DE PRECIOS NEOCLÁSICA: PRECIOS INFLEXIBLES Y MARGINALISMO

Cuando estructuró su tesis de los precios administrados, Means sostuvo que éstos no se podían explicar mediante la teoría neoclásica existente hacia 1934; pero su argumento fue atacado rápidamente. En la época en que Means estaba elaborando su tesis, los trabajos de Joan Robinson [1933], Edward Chamberlin [1933] y Abba Lerner [1934] estaban construyendo el modelo marginalista de fijación de precios [en competencia imperfecta]. Para que este modelo explicara los precios administrados inflexibles, era necesario demostrar que éstos se basan en el poder de monopolio, representado por la diferencia entre el costo marginal y el precio. Este paso se dio en 1936, cuando Galbraith [1936], Wallace [1936] y Mason [1936] asumieron que el comportamiento de los precios y la producción correspondiente a los precios administrados sólo podía ocurrir cuando las empresas tenían cierto poder de monopolio cuando fijaban los precios. Esto hizo posible usar directamente el modelo marginalista de fijación de precios, o algunos elementos de la estructura del mercado, como *proxis* de los componentes del modelo, para explicar los precios administrados inflexibles.

Marginalismo directo

En su *Economía de la competencia imperfecta*, Robinson presentó así el modelo marginalista de los precios

$$p = CMg / (1 - 1/e_d) \quad [1]$$

donde CMg es el costo marginal,

e_d es la elasticidad precio de la demanda, y

p es el precio que maximiza la ganancia.

Si las condiciones de mercado son estables, el costo marginal y la elasticidad precio de la demanda no cambian, de modo que el precio tampoco cambia.¹ Sin embargo, si la *demand*a cambia, el cambio del precio depende de las variaciones de CMg y de e_d . Después de afirmar que los precios administrados inflexibles se basaban en el poder de monopolio, Galbraith adoptó el modelo marginalista de precios de Robinson para explicar su inflexibilidad. Suponiendo costos marginales crecientes, argumentó que para que el precio de la nueva posición de equilibrio no cambiara cuando la curva de la demanda se desplazara a la izquierda, la elasticidad precio de la demanda debía disminuir para compensar la reducción de los costos marginales. Argumentó, además, que en el paso del viejo al nuevo punto de equilibrio, la interdependencia entre los competidores de las industrias monopólicas podían convencer a la empresa para que no modificara su precio.² Por tanto, durante ese paso la empresa se abstendría racionalmente de hacer cualquier cambio de precio y no maximizaría los beneficios de corto plazo para maximizar los beneficios de largo plazo [Galbraith 1936, Galbraith y Black 1938].

El modelo de fijación de precios de Robinson–Galbraith fue adoptado, aunque a veces implícitamente, para explicar la inflexibilidad de los precios administrados, ante todo con respecto a la flexibilidad de los precios competitivos, frente a los cambios de la demanda.³ El resultado paradójico de la investigación fue que los precios de monopolio no eran menos flexibles sino quizá más flexibles que los precios competitivos, algo que tuvo mucha aceptación entre los economistas de los años treinta. Es de-

-
- 1 Esa idea fue planteada por Wallace [1936] para desacreditar la supuesta distinción de Means entre precios inflexibles y flexibles basada en la frecuencia de los cambios de precios. Como ya mencioné, Means sólo usó la frecuencia del cambio de precios para identificar los precios administrados y los precios de mercado. La flexibilidad de los precios sólo se podía determinar después de que la demanda cambiara. En su intento de desacreditar a Means, Wallace lo malinterpretó notablemente.
 - 2 Galbraith señaló que mantener el precio de reventa, los costos marginales casi constantes, la fijación de precios añadiendo un margen sobre el costo medio total decreciente, el costo de los cambios en el precio de producción y la inercia del monopolio podían llevar a que la empresa decidiera no modificar el precio durante el desplazamiento.
 - 3 En los casos donde existía regulación pública de las empresas, como en la industria de servicios públicos, el modelo se utilizó para explicar la inflexibilidad de los precios que no maximizaban los beneficios [Sumner 1939].

cir, dada una curva de costos marginales crecientes, la flexibilidad del precio dependía del cambio de los costos marginales en respuesta a los cambios en la demanda y de la elasticidad precio de la demanda durante el ciclo económico. Así, se consideró que el argumento de Galbraith acerca de la inflexibilidad del precio frente a los cambios de la demanda dependía de un cambio compensatorio particular de los costos marginales y de la elasticidad precio de la demanda, que no sería necesariamente aceptado y que, por tanto, no se podía generalizar.⁴ Sin embargo, a diferencia de Galbraith, Scitovsky [1941] demostró que la elasticidad precio de la demanda variaba inversamente con la demanda, de modo que los precios eran flexibles y era necesario introducir otros factores para explicar la inflexibilidad de precios. Se sugirió, por ejemplo que la duración del producto podía afectar el grado de desplazamiento de la curva de demanda y la elasticidad precio de la demanda de tal modo que su precio se volvía inflexible. Pero esas sugerencias imprecisas fueron abandonadas gradualmente cuando surgieron algunas ideas sobre la forma de la curva de demanda, la elasticidad precio de la demanda y la forma de la curva de costo marginal.

Empleando el grado de monopolio de Lerner, Galbraith [1939] perfeccionó su argumentación de la maximización de largo plazo con el argumento más preciso de que la maximización permanente de los beneficios de corto plazo de una empresa no llevaría a maximizar los beneficios de largo plazo, excepto por casualidad. Argumentó, entonces, que el horizonte temporal de la empresa era mayor que el corto plazo, de modo que la empresa prestaba atención a la maximización de beneficios de largo plazo y, por tanto, a la curva de demanda y al grado de monopolio de largo plazo. En consecuencia, la empresa usaba el grado de monopolio de largo plazo (o la elasticidad precio de la demanda) cuando establecía su secuencia de 'precios de corto plazo'; por lo cual, el componente de elasticidad precio de la demanda en la determinación del precio de corto plazo era constante. Para complementar el argumento de Galbraith, Kenneth Matheson [1940] argumentó que la elasticidad precio de la demanda debía ser constante a lo largo de la curva de demanda, mientras que Neal argumentó que "debido a imperfecciones de mercado —rela-

4 De modo similar, Matheson [1940] sostuvo que el grado de monopolio disminuyó en un comercio en auge, y aumentó con un comercio deprimido, debido a la entrada de empresas, a las existentes y a la renuencia de los consumidores a aceptar mayores precios durante el auge comercial. No obstante, él mismo advirtió que no había razón sólida para creer el argumento.

ciones habituales con los clientes, etcétera— las curvas de demanda eran isoelásticas” [Neal 1942, 50]. En cuanto a la curva de costo marginal, los estudios empíricos realizados entre 1936 y 1942, indicaban que era constante al menos en el rango de producción relevante.⁵ Pese a los comentarios críticos que en esa época advertían a los economistas contra la aceptación irrevocable de los resultados,⁶ los economistas interesados en el problema de la determinación de los precios y en los precios inflexibles, los aceptaron rápidamente. Y para abordar el problema de la determinación de precios adoptaron los costos marginales constantes. Después de aceptar los argumentos sobre la elasticidad precio de la demanda constante y las curvas de costos marginales constantes, muy pronto se combinaron para explicar la inflexibilidad del precio en condiciones de recesión económica, con un tono desapasionado:

Se puede señalar una interesante consecuencia de la posibilidad de costos marginales constantes en el rango ‘normal’ de producción con respecto a algunas de las explicaciones de los precios rígidos en períodos de depresión. Muchas de las explicaciones de los precios inflexibles resultan ser casos simples de costos casi constantes combinados con curvas de demanda y de ingreso marginal que se desplazan bruscamente a la izquierda sin que haya un cambio apreciable en la elasticidad debido a las condiciones de depresión [Rowntree 1941, 337].

La conclusión del enfoque marginalista directo fue entonces que, con una elasticidad precio de la demanda y una curva de costo marginal constantes, el modelo marginalista de fijación de precios podía explicar los precios inflexibles [Robinson 1933, Mason 1936, Humphrey 1937, Wallace 1936 y 1940, Kreps 1939, Sumner 1939, Dunlop 1939a, Matheson 1940, Stigler 1940, Scitovsky 1941, Rowntree 1941, Reynolds 1942 y Neal 1942].

CURVA DE DEMANDA QUEBRADA E INFLEXIBILIDAD DEL PRECIO

Aunque el modelo marginalista de fijación de precios explicaba la inflexibilidad de precios, la exactitud de la explicación teórica carecía de arraigo en el mundo real y dejaba dudas sobre el comportamiento de los

5 Ver, por ejemplo, Reynolds y Learned [1938], Dean [1940, 1976], Ezekiel y Wylie [1940], y Doblin [1942].

6 Ver, por ejemplo, Stigler [1940], Staehle [1942], Dean [1942], Comité de Determinación de Precios del Seminario sobre Investigación de los Precios [1943] y Apel [1948]. Lo que motivó esta actitud escéptica fue, al menos para Stigler, el deseo de proteger a la teoría económica neoclásica y su explicación de la distribución contra las críticas [Yordon 1992].

precios durante el ciclo económico, cuando las curvas de demanda y de costo marginal se desplazaban. Por ejemplo, los argumentos acerca de la existencia de curvas de demanda isoelásticas o de desplazamientos isoelásticos de la curva de demanda no convencían a la mayoría de economistas. Además, los estudios empíricos de Dunlop y Neal no indicaban que el ciclo económico se caracterizara por desplazamientos isoelásticos de la curva de demanda.⁷ La introducción de la curva de la demanda con un ángulo, o curva quebrada de demanda, por Paul Sweezy [1939] fue un intento de aclarar esas dudas. Sweezy argumentó que los empresarios imaginaban, en forma realista, que enfrentaban una curva de demanda quebrada en la que, si incrementaban el precio con respecto al nivel corriente, perderían clientes y si lo reducían sus ventas no aumentarían en forma apreciable. Su curva de ingreso marginal respectiva sería discontinua en el punto de quiebre donde corta a la curva de costo marginal inclinada hacia arriba. Poco después, Martin Bronfenbrenner [1940] usó la curva de demanda quebrada para explicar los precios inflexibles argumentando que los desplazamientos de la demanda llevarían a que los empresarios no modificaran sus precios, excepto que fueran suficientemente considerables para que la curva de ingreso marginal cortara a la curva de costo marginal. Siguiendo a Bronfenbrenner, Reynolds [1942] combinó una curva de costo marginal constante con una curva de demanda con un ángulo de casi noventa grados y concluyó que los desplazamientos de la demanda no tenían efectos sobre el precio. Más tarde, apoyándose en el análisis de la curva de la demanda quebrada de Robert Hall y Charles Hitch, Efrogmson [1943] sostuvo que el quiebre estaba determinado, en esencia, por el exceso de capacidad en que incurrían las empresas en la fase de depresión del ciclo económico. Y los economistas reconocieron la pertinencia de la curva de demanda que-

7 Dunlop y Neal usaron el modelo marginalista de fijación de precios para examinar los cambios de precio ante cambios de los costos y la demanda. Suponiendo costos marginales constantes, una reducción de estos costos sin cambios en la elasticidad precio de la demanda lleva a un descenso del precio, pero la relación entre margen de beneficio bruto y precio permanece constante. Si la reducción del costo marginal se combina con un descenso (aumento) de la elasticidad precio de la demanda, dicha relación aumenta (disminuye). La aceptación de la evidencia empírica del estudio de Dunlop indica que, en el período 1929 a 1933, la relación entre el margen de beneficio bruto y el precio aumentó en seis industrias, disminuyó en tres industrias y se mantuvo igual en una industria. En 53 de las 68 industrias que estudió Neal, la magnitud del cambio de dicha relación fue superior al cinco por ciento. De modo que la evidencia de ambos estudios indica que con costos marginales decrecientes, no es probable que haya desplazamientos isoelásticos simultáneos en la curva de la demanda.

brada 'realista' para explicar —con algunas limitaciones— la inflexibilidad de precios mediante el lenguaje y los conceptos marginalistas:

No hay duda de que ésta [la curva de demanda quebrada] es una descripción realista de la situación de la demanda en muchos mercados industriales durante gran parte del tiempo, tal como la perciben las empresas individuales. Es un gran paso en la explicación de algunos importantes aspectos del comportamiento de los precios industriales. Hay sólidas razones para pensar que las empresas líderes de las industrias de automóviles, acero, maquinaria agrícola y muchas otras actúan de acuerdo con esta visión. Como hipótesis de trabajo, sin embargo, es quizá limitada [Comité de Determinación de Precios del Seminario sobre Investigación de los Precios 1943, 278].

La curva de demanda quebrada fue adoptada como explicación teórica de los precios inflexibles, de modo que gradualmente se llegó a describir los precios inflexibles como precios que no se modificaban cuando la demanda cambiaba. Sin embargo, las series de precios del *Bureau of Labor Statistics*, BLS, por ejemplo, mostraban que los precios que se mantenían rígidamente constantes durante largos períodos de tiempo, sólo se presentaban en algunos de esos productos de precio inflexible. Además, su explicación teórica no era del todo compatible con el marginalismo por cuanto los precios del punto de quiebre no maximizaban el beneficio. En parte, estas inconsistencias llevaron a la crítica empírica de la curva de demanda quebrada de George Stigler en 1947. La falta de coherencia teórica y de respaldo empírico dieron lugar a la idea de que no había una teoría aceptada que explicara las condiciones que hacían posibles los precios inflexibles o la maximización de beneficios. No obstante, el fracaso teórico para explicar los precios inflexibles no impidió que los economistas neoclásicos pretendieran que los precios administrados de Means (y, por tanto, su tesis de los precios administrados) carecía de fundamentos teóricos. Así, aunque en la realidad había precios inflexibles, los economistas neoclásicos sostenían que teóricamente no existían precios administrados (bien fueran inflexibles o no); y si no había precios administrados, la tesis de Means se derrumbaba teóricamente, y con ella su explicación de los precios inflexibles de la Gran Depresión [Dunlop 1939b, Sweezy 1939, Hall y Hitch 1939, Bronfenbrenner 1940, Neal 1942, Reynolds 1942, Comité de Determinación de Precios del Seminario sobre Investigación de los Precios 1943 y Efroymsen 1943].

II

LA POLÍTICA Y LOS PRECIOS INFLEXIBLES

En la época en que Means elaboraba su explicación de la Gran Depresión, la izquierda liberal estaba formulando una explicación similar: la tesis

del poder de compra, que atribuía la causa de la Gran Depresión a la falta de poder de compra ocasionada por la mala distribución del ingreso; debida, a su vez, a la aparición de grandes empresas y a la fijación de precios de monopolio.⁸ Los defensores de la tesis del poder de compra acogieron rápidamente la tesis de precios administrados de Means. En general, los seguidores de esta última pensaban que el carácter competitivo de la economía norteamericana había disminuido y que, como resultado, había una tendencia gradual a fijar precios de monopolio. En consecuencia, si las grandes empresas —con sus precios administrados de monopolio— que prestaban atención al consumo y la producción potenciales, no eran la causa de la Gran Depresión, al menos aseguraban su continuación. Según ellos, para salir de esta situación, el gobierno federal debía restablecer las condiciones competitivas dividiendo a las empresas responsables, interviniendo en la economía mediante alguna forma de planeación indicativa o interviniendo en las decisiones de precios de las grandes corporaciones. Por su parte, los seguidores de la derecha moderada no creían que la gran empresa hubiera originado o perpetuado la Gran Depresión. Consideraban que la agenda política de los defensores de la tesis de los precios administrados era equivocada en el mejor de los casos, si no llevaba al socialismo. Para ellos, la preocupación por los precios administrados no era más que un artificio para promover la intervención del gobierno en la empresa privada y atacar políticamente a la gran empresa. Desde el punto de vista de los economistas neoclásicos conservadores, la controversia política suscitada por la tesis de precios administrados de Means era un argumento sobre las fallas del mercado que iba demasiado lejos. Es decir, la teoría de Means se basaba en una visión walrasiana de la economía donde los precios flexibles, las tasas de salario, las tasas de interés y demás precios garantizaban la plena utilización de todos los factores. Desde esta perspectiva, el ciclo económico era simplemente una danza de precios y no de cantidades. Pero debido a los cambios estructurales que había experimentado la economía norteamericana en el medio siglo anterior y a la capacidad de las empresas para establecer su propia política industrial y administrar sus precios, Means sostenía que el sistema de precios no podía coordinar y organizar la acti-

8 Aunque coincidía con el espíritu de la tesis, Means pensaba que no era del todo válida porque no tenía en cuenta, en forma adecuada, la existencia de precios inflexibles o administrados ni el impacto del control de las empresas sobre la elaboración de la política industrial con respecto a la actividad o el equilibrio general de la economía.

vidad económica para asegurar la plena utilización de la planta y de la mano de obra en las nuevas condiciones económicas. De aquí que, teóricamente, el mercado no funcionara y fuera necesaria la intervención del gobierno en la economía y en el control de la gran empresa.

Para respaldar las implicaciones políticas derivadas del fracaso del sistema de precios, Means debía demostrar empíricamente que los precios administrados existían junto con los precios de mercado; que los precios administrados y de mercado se comportaban de manera diferente cuando la actividad económica disminuía; que los precios administrados se relacionaban con la caída de la producción; y que el control administrativo de los precios dependía del tamaño de la empresa y del grado de concentración absoluta y de mercado. Means proporcionó evidencia empírica para cada enunciado; y cada enunciado fue objetado por uno o más economistas neoclásicos conservadores. Examinemos entonces cada uno de estos componentes para evaluar si en el contexto de los años treinta había respaldo empírico para la tesis de Means.

Existencia de los precios administrados

La base de la teoría de los precios administrados y de la explicación de la Gran Depresión era la existencia de control administrativo sobre los precios. El estudio empírico de Means sobre la existencia de los precios administrados se basaba en las series de precios al por mayor del *Bureau of Labor Statistics* (BLS) del período 1926 a 1933. Adoptó 1926 como año base, en parte, porque el BLS revisó en 1927 los datos de precios al por mayor de 1926 y sólo volvió a revisar el índice en 1947; y, en parte, porque se consideraba que las condiciones del mercado en ese año eran normales. En 1926, el BLS recopiló datos de precios para 550 productos. En 1931, el número ascendió a 784 productos, y las series de precios de los productos adicionales (casi todos bienes manufacturados) se llevaron a precios de 1926. Cuando Means empezó su trabajo empírico sobre los precios administrados en 1934, los 784 productos se agrupaba en 10 categorías, con 45 subgrupos (ver cuadro 1). Aunque parte de los 784 productos eran productos compuestos y otros no eran comparables entre un año y otro, y por tanto no se ajustaban a los propósitos de Means, muchos de ellos eran específicos y se podían comparar a través del tiempo. La fuente de las cotizaciones de precios, que el BLS llamaba informante de precios, incluía periódicos económicos, empresas o agentes de ventas, juntas de mercadeo, asociaciones comerciales y oficinas federales o estatales. Además, aunque cada producto tenía al menos un informante de

precios algunos de ellos tenían más de uno, y el BLS estimaba sus datos de precios con base en ellos [BLS 1929, Vickrey 1939 y Arthur 1935].

CUADRO 1
GRUPOS Y SUBGRUPOS DE PRODUCTOS
SERIES DE PRECIOS AL POR MAYOR DEL BLS

Productos agrícolas	Metales y productos metálicos
Cereales	Implementos agrícolas
Ganado y avicultura	Hierro y acero
Otros productos	Vehículos de motor
Alimentos	Metales no ferrosos
Mantequilla, queso y leche	Tubería para plomería y calefacción
Productos de cereales	Material de construcción
Frutas y vegetales	Ladrillos y baldosas
Carnes	Cemento
Otros alimentos	Madera
Pieles y productos de cuero	Pintura y materiales para pintura
Botas y zapatos	Otros materiales de construcción
Cueros y pieles	Químicos y Drogas
Cuero	Químicos
Otros productos de cuero	Drogas y farmacéuticos
Productos textiles	Fertilizantes
Vestuario	Fertilizantes compuestos
Productos de algodón	Artículos para el hogar
Tejidos	Utensilios para el hogar
Seda y rayón	Muebles
Productos y tejidos de lana	Misceláneos
Otros productos textiles	Llantas y neumáticos para automóviles
Combustibles y energéticos	Alimentos para ganado
Antracita	Papel y pulpa
Carbón bituminoso	Caucho crudo
Coque	Otros misceláneos
Electricidad	
Gas	
Productos del petróleo	

Con autorización del BLS, Means revisó los informes confidenciales de precios y recopiló las cotizaciones mensuales de los precios de 750 productos específicos. Cuando emprendió la investigación, omitió las tarifas de los ferrocarriles y de servicios públicos, algunos rubros corporativos, algunos productos cuyas series de precios no llegaban hasta 1926 y algunos productos cuya calidad se modificó durante el período, como automóviles, muebles, llantas y neumáticos. Para los productos donde el precio

BLS era una combinación de precios de diferentes mercados regionales, Means usó los componentes individuales como si fueran productos independientes. Las depuraciones posteriores de los datos, en Means [1936] y luego en *La estructura de la economía norteamericana* [1939], redujeron el número de productos a 617. En los productos que tenían dos o tres informantes, Means tomó el promedio de las variaciones informadas por cada uno, y cuando había más de tres informantes, sólo tomó las variaciones que informaba el que parecía ser típico del grupo.⁹ El período de tiempo del estudio se dividió inicialmente en dos períodos de cuatro años —uno correspondiente a los años 1926-1929, anteriores a la depresión, y el otro a los años de la depresión: 1930-1933— para detectar si había algún cambio significativo en la frecuencia del cambio de precios o una variación de los productos como resultado de la depresión; por ejemplo, de productos cuyos precios cambiaban con poca frecuencia antes de la depresión y que empezaron a cambiar con frecuencia desde el inicio de la depresión. De modo que en la investigación inicial, el número de posibles cambios de precios para cada producto en cada período era 47 y el número total de posibles cambios del precio en el período de ocho años era 94. Con la depuración de los datos, se eliminó la división de las series y el número de posibles cambios del precio era de 95 para los 617 productos [Lee 1988, Vickrey 1939].

Para identificar los precios administrados y de mercado con los datos disponibles, Means supuso primero que en cada mes se realizaba una serie de transacciones en el mercado. De modo que si el precio reportado permanecía igual entre un mes y otro, suponía que el precio informado no variaba en cada transacción y que era constante durante una larga serie de transacciones secuenciales. Y para los precios que cambiaban entre un mes y otro, suponía que variaban en casi todas las transacciones. Su segundo supuesto fue que los precios reportados al BLS eran una buena representación del método de fijación de precios de las empresas que producían y vendían el producto en cuestión. Es decir, en los mercados donde los precios cambiaban con poca frecuencia, supuso que las empresas tenían control administrativo sobre sus precios y que los man-

9 Es claro que Means no se limitó a contar cuántas veces cambió el precio de cada producto del BLS. Por ejemplo, su frecuencia del cambio del precio del producto BLS 382 (arado de 1 caballo) y del producto BLS 383 (arado de 2 caballos) era de 6 y 5 respectivamente, mientras que la frecuencia del cambio de los precios BLS de esos productos entre 1926 y 1933 fue 19 y 20, respectivamente.

tenían durante una serie larga de transacciones secuenciales; y en los mercados donde los precios cambiaban con frecuencia, supuso que las empresas no tenían ningún control sobre sus precios y que se fijaban en el mercado. Con los datos de la frecuencia del cambio de precios y esos dos supuestos, Means concluyó que los precios al por mayor del BLS que cambiaban con poca frecuencia eran precios administrados y que los que cambiaban con bastante frecuencia eran precios de mercado. Combinando los datos de precios que él recopiló y los supuestos que adoptó, Means concluyó, en *Precios industriales y su inflexibilidad relativa* [1935a], que los datos de precios del BLS entre 1926 y 1933 indicaban la existencia de un sistema doble de precios en la economía norteamericana, conformado por precios administrados y precios de mercado [Lee 1988].

Reclasificando los 617 productos del BLS de acuerdo con la frecuencia del cambio del precio, los que presentan 24 o menos cambios mensuales de precio en ocho años se consideran productos con precio administrado, y los que presentan 73 o más cambios mensuales de precio se identifican como productos con precio de mercado.¹⁰ El cuadro 2 presenta la distribución de los 617 productos, por grupo de productos, de acuerdo con la frecuencia del cambio de precio, y muestra que existen 332 precios administrados y 131 precios de mercado.

Cuando definió los precios de mercado en *Precios industriales*, Means indicó que casi todos los precios de los productos agrícolas estaban en esa categoría; y cuando definió los precios administrados, indicó que la mayoría de los precios al por mayor y al por menor de los productos industriales eran precios administrados. Con los datos del cuadro 2, el cuadro 3 muestra la distribución porcentual de los precios de mercado y administrados entre los grupos de productos, que muestra claramente que los precios administrados se hallan ante todo en los grupos dominados por productos manufacturados, mientras que los precios de mercado se encuentran ante todo en los dos grupos de productos dominados por productos agrícolas. Además, la revisión de los productos que tienen entre 73 y 95 cambios de precio y que no pertenecen a productos agrícolas ni alimentos muestra que la mayor fuente de valor agregado corresponde a la etapa agrícola, minera o etapa forestal de la producción, mientras que

10 Siguiendo la idea de Means, no se clasificaron los precios que cambiaron entre 25 y 72 veces en ocho años. Sin embargo, de los 617 productos considerados, sólo el 25 por ciento cae en la categoría de no clasificados.

CUADRO 2
 PRODUCTOS CLASIFICADOS DE ACUERDO CON EL GRUPO DE PRODUCTOS
 Y EL NÚMERO DE CAMBIOS MENSUALES DE PRECIOS, 1926-1933
 Número de productos

Cambios de precio	Productos agrícolas	Alimentos	Pieles y productos de cuero	Textiles	Combustibles y electricidad	Metales y productos metálicos
Total	38	93	26	80	18	116
0	0	0	0	0	0	4
1-12	0	11	9	13	0	50
13-24	1	12	7	28	3	19
25-36	2	8	1	12	1	14
37-48	0	7	1	4	5	7
49-60	0	11	1	4	2	1
61-72	3	5	1	5	0	12
73-84	4	8	2	3	1	4
85-94	15	24	3	10	6	3
95	13	7	1	1	0	2

Cambios de precio	Materiales de construcción	Químicos y drogas	Artículos para el hogar	Misceláneos	Todos los productos	% del total
Total	81	84	36	45	617	100.00
0	1	1	1	0	7	1.10
1-12	35	36	23	21	198	32.09
13-24	16	26	8	7	127	20.58
25-36	7	3	0	6	54	8.75
37-48	7	8	3	1	44	7.13
49-60	1	3	1	2	26	4.21
61-72	2	2	0	0	30	4.86
73-84	1	0	0	2	25	4.05
85-94	10	4	0	5	80	12.97
95	1	0	0	1	26	4.21

Fuente: Vickrey [1939].

la revisión de los productos agrícolas y alimenticios que tienen entre 0 y 24 cambios de precio indica que la mayor fuente de valor agregado corresponde a la etapa industrial de producción. Por tanto, la reclasificación de los datos de Means, que se presenta en los cuadros 2 y 3, lleva a las mismas conclusiones: que existen precios administrados y precios de mercado, que los precios del BLS para 1926-1933 indican un sistema de precios bifurcado en precios administrados y de mercado, y que los pre-

cios administrados se encuentran ante todo en el sector manufacturero, y los precios de mercado en el sector agrícola y otros no manufactureros.¹¹

CUADRO 3
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL MERCADO Y DE LOS PRECIOS
ADMINISTRADOS ENTRE GRUPOS DE PRODUCTOS

	Precios administrados	Precios de mercado
Productos agrícolas	2.63	84.21
Alimentos	24.73	41.93
Pieles y productos de cuero	61.54	23.08
Productos textiles	51.25	17.50
Combustibles y electricidad	16.67	38.89
Metales y productos metálicos	62.93	6.89
Materiales de construcción	64.20	14.81
Químicos y drogas	75.00	4.76
Artículos para el hogar	88.89	0.00
Misceláneos	62.22	17.78
Total	53.81	21.23

Fuente: Cuadro 2.

Los precios administrados y la Gran Depresión

La tesis de los precios administrados afirma que los precios de mercado disminuyen en relación con los precios administrados cuando la demanda se reduce. Means sostenía que durante un descenso de la economía, cuando hay una caída general de precios, existe una relación *negativa* entre la frecuencia del cambio de precios —representada por el cambio de precios administrados frente a los precios del mercado— y la magnitud de la variación del precio. Es decir, en conjunto, la magnitud de la caída de los precios administrados era menor que la magnitud de la caída de los precios de mercado. Según esta tesis, la frecuencia de variación del precio era un indicador cuantitativo del nivel de control administrativo de las empresas sobre el precio. Por tanto, para que se cumpla la tesis de los precios administrados, es necesario que el nivel de control adminis-

11 Los estudios de Frederick Mills [1927, 1936], Don Humphrey [1937], Rufus Tucker [1938b], y Edward Mason [1938] muestran que los datos de precios del BLS para 1890-1925 presentaban las mismas características.

trativo se distribuya de manera uniforme entre los productos con precios de mercado y con precios administrados; de modo que un nivel de control administrativo irregularmente distribuido entre los dos grupos implica la ausencia de un rango continuo de control administrativo.

El cumplimiento de estas dos propiedades se puede determinar examinando la relación estadística entre la frecuencia del cambio de precios (como la definió Means) y la magnitud de la variación del precio (definida como el cambio porcentual con respecto al año base) durante la recesión económica de 1929-1932. Aquí se usa una regresión lineal simple donde la variable independiente es la frecuencia del cambio del precio y la variable dependiente es la magnitud del cambio del precio. Los resultados de esta regresión no son significativos para los 131 precios de mercado durante la recesión de 1929-1932; pero el resultado econométrico de los 332 precios administrados es significativo, por cuanto el coeficiente de la frecuencia es significativo y tiene signo negativo, y el R² ajustado es 0.23 (ver cuadro 4, ecuaciones 1 y 2). Los resultados econométricos implican que la falta de control administrativo se distribuye de manera

CUADRO 4
RESULTADOS ECONOMÉTRICOS DE LA FRECUENCIA DE CAMBIO
DEL PRECIO Y LA MAGNITUD DE CAMBIO DEL PRECIO

1. 131 productos con precio de mercado: $MCP = a + b(FCP)$
 2. 332 productos con precio administrado: $MCP = a + b(FCP)$
 3. 463 productos con precio de mercado y precio administrado: $MCP = a + b(FCP)$
- Recesión económica de 1929-1932

Prueba de la ecuación	1	2	3
Constante	-25.795 (-1.372)	-4.358 (-3.730)	-10.506 (-12.214)
FPC	-0.284 (-1.356)	-1.071* (-9.982)	-0.464* (-26.371)
R ²	.0141	.2363	.6014
R ² ajustado	.0064	.2339	.6005
F	[1,129] 1.839	[1,330]* 102.082	[1,461]* 698.445

La ecuación 2 está corregida por heteroscedasticidad donde MCP es la magnitud del cambio de precio, FCP es la frecuencia del cambio de precio definida por Means, entre paréntesis se indica el valor del estadístico t

* es significativo al 5 por ciento

Fuente: Apéndice I de Lee y Downward [1998].

uniforme entre los precios de mercado; pero, por otra parte, los resultados significativos y el bajo R^2 ajustado indican que el control administrativo se distribuye de manera ligeramente irregular entre los precios administrados. Los resultados indican que la parte de la tesis que exige la uniformidad del control administrativo entre los precios administrados es ligeramente imprecisa.

Cuando examinamos la relación entre control administrativo y magnitud del cambio de precios de los dos grupos de productos, vemos que la magnitud del cambio de precios durante la recesión económica de 1929-1932 está asociada con los 332 precios administrados (ver cuadro 5) y los 131 precios de mercado (ver cuadro 6). Los cuadros 5 y 6 muestran que durante la recesión económica de 1929-1932, más del 80 por ciento de los productos con precios administrados tuvieron un descenso del precio de 30 por ciento o menos, mientras que más del 80 por ciento de los productos con precios de mercado tuvieron caídas del precio de 40 por ciento o más, lo que indica que hay una clara diferencia de control administrativo entre precios administrativos y de mercado.

CUADRO 5
PRECIOS ADMINISTRADOS
Cambio porcentual del precio, 1929-1932; 1929 = 100

Grupos de productos	>0	0	1-10	11-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70
Productos agrícolas					1				
Alimentos	2	1	6	5	2	5	2		
Pieles y productos de cuero			2	6	5	3			
Textiles	1		5	4	11	11	8	1	
Combustibles y electricidad			2		1				
Metales y productos metálicos	3	11	30	15	9	3	2		
Productos de construcción	3	3	7	22	9	5	2		1
Químicos y drogas	12	12	11	17	5	4	1	1	
Artículos para el hogar	1	4	2	9	8	7	1		
Misceláneos	3	3	5	6	7	2	2		
Total	25	34	70	84	58	40	18	2	1
% del total	8	10	21	25	17	12	5	1	0

Fuentes: Vickrey [1939], Apéndice I de Lee y Downward [1998].

CUADRO 6
PRECIOS DE MERCADO
 Cambio porcentual del precio, 1929 a 1932; 1929 = 100

Grupos de productos	>0	0	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-90
Productos agrícolas	1		1	3	6	12	7	2
Alimentos	1		2	2	15	10	8	1
Pieles y productos de cuero					1		4	1
Textiles					3	9	2	
Combustibles y electricidad			2	3	1		1	
Metales y productos metálicos				1	3	4	1	
Materiales de construcción			2	2	3	3	1	1
Químicos y drogas				1	1		2	
Misceláneos				1	2	1	3	1
Total	2	0	7	13	35	39	29	6
% del total	2	0	5	10	27	29	22	5

Fuentes: Vickrey [1939], Apéndice I de Lee y Downward [1998].

De acuerdo con los resultados de la regresión de la frecuencia del cambio de precio y la magnitud del cambio del precio de los precios administrados y de mercado, el coeficiente de la frecuencia tiene signo negativo y es significativo, la regresión es significativa y el R^2 ajustado es 0.60 (ver cuadro 4, ecuación 3). De modo que el reexamen de los datos de precios de la recesión económica apoya, en forma robusta, la existencia de una relación negativa entre la frecuencia del cambio de precios y la magnitud de ese cambio y por tanto, la existencia de un sistema de precios bifurcado donde el control administrado se distribuye de manera irregular.

PRECIOS ADMINISTRADOS Y CAMBIOS EN LA PRODUCCIÓN

La tesis de precios administrados también afirmaba que en una recesión económica había una relación *negativa* entre la frecuencia de cambio de precios y la magnitud de ese cambio, por un lado, con la magnitud del cambio de la producción, por el otro, y que en una recuperación económica la relación era *positiva*. En particular, Means sostenía que, en una recesión económica, la caída de la producción de los productos con precios administrados era mayor que la de los productos con precios de merca-

do, y que en la recuperación, el incremento de la producción de los productos con precios administrados era mayor que la de los productos con precios de mercado. Como el BLS no recogió datos de producción junto con los precios, no fue posible que Means fundamentara esa relación para productos específicos. Para emplear los índices de producción de la Junta de la Reserva Federal, las estadísticas de cultivos y ganadería del Departamento de Agricultura y los datos de la Oficina del Censo, agrupó los precios y la producción en grupos o subgrupos de productos. Y encontró que durante la depresión de 1929-1932 las caídas de la producción fueron mayores y los descensos de precios menores en los grupos y subgrupos de productos donde predominaban los precios administrados; mientras que la producción tuvo las menores caídas y los precios los mayores descensos en los grupos y subgrupos de productos donde predominaban los precios de mercado. Y presentó los resultados mediante gráficas que relacionaban el precio y la producción de los productos agrícolas, de la industria de implementos agrícolas, de bienes de consumo perecederos y semiperecederos, y de bienes de capital, junto con un cuadro estadístico (ver cuadro 7).

CUADRO 7
CAMBIOS EN LOS PRECIOS Y EN LA PRODUCCIÓN

Grupo o subgrupo de productos	Tipo de precios	1929 - 1932	
		Descenso	
		MCP	MCP _r
Vehículos de motor	—	12	74
Implementos agrícolas	PA	14	84
Cemento	PA	16	55
Hierro y acero	PA	16	76
Llantas para automóvil	--	25	42
Productos de cuero	PA	33	18
Productos del petróleo	PM	36	17
Textiles	PA	39	28
Alimentos	PM	39	10
Bienes agrícolas (Productos agrícolas)	PM	54	1

Los grupos y subgrupos de productos por tipo de precio se clasifican en precios administrados (PA) o precios de mercado (PM) dependiendo de que el 50 por ciento o más de los precios de los grupos o subgrupos del BLS sean precios de mercado o administrados.

MCP: Magnitud del cambio de precios expresado en porcentaje de 1929.

MCP_r: Magnitud del cambio de la producción expresado en porcentaje de 1929.

Fuente: Paradiso [1939, cuadro 22], Vickrey [1939], Means [1935a].

Means pensó que los resultados empíricos respaldaban la existencia de una relación negativa entre la magnitud del cambio de precios y la magnitud del cambio de la producción. La ampliación del cuadro 7 para incluir ocho grupos de producto o subproductos adicionales no altera los resultados empíricos generales (Ver cuadro 8).

CUADRO 8
RELACIÓN ENTRE PRECIOS ADMINISTRADOS, PRECIOS DE MERCADO Y REDUCCIÓN DE LOS PRECIOS Y DE LA PRODUCCIÓN DE GRUPOS DE PRODUCTOS O SUBPRODUCTOS

Grupo o subgrupo de productos	Tipo de precios	1929 - 1932	
		Descenso	
		MCP	MCP _r
Productos agrícolas	MP	54	1
Alimentos	MP	39	10
Productos del petróleo	MP	36	17
Tejidos	AP	42	5
Textiles	AP	39	28
Cuero	AP	33	18
Pintura y materiales de pintura	AP	24	45
Papel y pulpa	AP	24	27
Vestuario	AP	23	17
Fertilizantes	AP	23	51
Calzado	AP	21	33
Coque	AP	16	62
Hierro y acero	AP	16	76
Cemento	AP	16	55
Químicos	AP	15	38
Implementos agrícolas	AP	14	84

Fuentes: Means [1938], Vickrey [1939], Paradiso [1939, cuadros 20 y 22].

Sin embargo, la significativa variación de la caída de la producción entre los precios administrados indica que la relación negativa entre precio y cantidad no es tan estrecha como pensaba Means. Finalmente, usando los datos de precios y producción de Jules Backman de 176 productos del BLS [Backman 1939a], los resultados econométricos de la regresión entre el cambio de precios y la magnitud del cambio de la producción indica una relación negativa significativa pero con un R^2 ajustado muy bajo, 0.20 (ver Apéndice II, ecuación 1, en Lee y Downward [1998]). Cuando también se introducen las características del producto como variables

explicativas de la magnitud del cambio de la producción, los resultados dejan de ser estadísticamente significativos (ver Apéndice II, ecuación 2, en Lee y Downward [1998]). De modo que la evidencia que respalda la relación negativa es débil o inexistente, lo que vuelve problemática la explicación de Means acerca de la Gran Depresión como respuesta diferencial de los mercados con precios administrados y con precios de mercado ante un descenso de la demanda [Means 1935a, Lee 1988, 1998].

CONTROL ADMINISTRATIVO DE LOS PRECIOS Y CONCENTRACIÓN

Means consideró que las relaciones entre frecuencia del cambio del precio y magnitud del cambio del precio, y entre magnitud del cambio del precio y magnitud del cambio de la producción de la tesis de precios administrados eran el resultado del control administrativo de las empresas sobre los precios. Sostuvo que las bases del control administrativo eran el tamaño de la empresa y el grado de concentración absoluta y de mercado. Así como proporcionó detallada evidencia empírica para demostrar la existencia de los precios administrados, Means se apoyó en la extensa evidencia empírica disponible para respaldar el argumento de que el control administrativo de los precios dependía del tamaño de la empresa y de la concentración absoluta y de mercado. En términos más concretos, Means argumentó que había una relación discontinua entre el control administrativo y el tamaño y la concentración. De modo que la ausencia de control estaba asociada a empresas muy pequeñas y a la inexistencia de concentración; mientras que la existencia de control estaba asociada a empresas *relativamente* grandes y a un nivel *relativamente* alto de concentración absoluta y de mercado. La evidencia que proporcionó para fundamentar empíricamente la relación discontinua incluía los datos de empleo, producción y activos de las doscientas corporaciones no financieras más grandes; de hecho, en 1933 las doscientas corporaciones no financieras más grandes controlaban el 57 por ciento de los activos de las corporaciones no financieras; y las ventas de la industria se concentraban en las cuatro empresas más grandes (que usó como *proxi* de la concentración del mercado). Con respecto a la concentración industrial, Means y Grace Knott usaron los datos de la Oficina del Censo de 1935 para calcular, por vez primera, los índices de concentración industrial, basados en cuatro empresas, del sector manufacturero de la economía norteamericana. Aunque los índices de concentración variaban desde el 1.4 por ciento en la industria de vestuario para mujeres, señoritas y

niños hasta el 92 por ciento en la industria de goma de mascar, Means estimó que todas las industrias manufactureras eran relativamente concentradas con respecto a la industria algodonera, por ejemplo, donde las cuatro mayores plantaciones sólo aportaban el 0.14 por ciento del producto. Además, en 1935 existían menos de 170 mil empresas industriales independientes, mientras que en la industria algodonera existían 4.850.000 granjas. Como la industria de vestuario era diez veces más concentrada que la industria algodonera y el número total de empresas industriales representaba menos del 4 por ciento del número de granjas algodoneras, la industria manufacturera era en promedio mucho más grande que la del algodón. Y Means concluyó que, en general, las empresas manufactureras tenían algún nivel de control administrativo sobre los precios en relación con los algodoneros, que prácticamente no tenían ningún control. Mediante la comparación con otras industrias y mercados, Means estableció que todas las empresas de la industria manufacturera, de distribución al por menor y de servicios al cliente tenían cierto nivel de control administrativo de los precios, mientras que las empresas de la industria agrícola, la construcción y de algunos recursos naturales no ejercían ningún control [Means 1939, Knott 1939, Knott y Rosenwald 1939].

Para ilustrar la relación entre concentración industrial y control administrativo de los precios, Means construyó un diagrama de dispersión con una regresión lineal de la relación entre concentración y magnitud del cambio del precio con la que intentó demostrar, a grandes rasgos, que cuando la concentración industrial aumentaba, la magnitud del cambio de precios disminuía. Usando los datos de las 282 industrias de la Oficina del Censo, Means excluyó aquellas en las que el producto no era relativamente homogéneo, en las que menos de un tercio del valor de la producción provenía de la actividad manufacturera, en las que el producto no se destinaba al mercado nacional o internacional y en las que los datos de precios eran confiables. Al final, 41 industrias cumplieron esos criterios, y de ellas Means utilizó 37 (ver Apéndice III de Lee y Downward [1998]).¹² Interesado en la relación entre concentración y magnitud del cambio de precios, Means estimó la siguiente regresión:

12 De las cuatro industrias que no se incluyeron, al parecer tres se descartaron por un error en la recopilación de los datos básicos y la otra parece haber sido sobreestimada [Tucker 1940, Blair 1956, Backman 1958].

$$\text{MPC} = a + b(\text{Con}) \quad [1]$$

donde MPC es la magnitud del cambio del precio y Con es la concentración.

En la presentación de sus resultados, Means usó un diagrama de dispersión que incluía la gráfica de la regresión, con un término constante de -32.00 y un coeficiente de concentración de 0.27, y concluyó que esos resultados mostraban claramente que los productos en cuya producción predominaban unas cuantas empresas grandes que ejercían control administrativo sobre el precio tenían reducciones del precio relativamente menores.

Al volver a probar la relación entre concentración y magnitud del cambio de precios con los datos de la muestra original de 37 industrias y de la muestra ampliada de 41 industrias, los resultados muestran que ni los coeficientes de concentración ni las regresiones ni los R^2 ajustados son significativamente diferentes de cero (ver cuadro 9, ecuaciones 1 y 2).¹³ Estos resultados no son sorprendentes puesto que todas las industrias incluidas en la regresión tenían algún control administrativo de los precios. Es decir, el argumento de Means de que el control administrativo de los precios se originaba en la concentración industrial se basaba en la comparación entre mercados de precios administrados y mercados de precios de mercado; por ello, la variación de la concentración dentro de cualquiera de esos mercados no implicaba, en opinión de Means, variaciones correlativas en el control administrativo. De las 41 industrias analizadas, sólo una tenía precios de mercado, y doce de ellas no eran de precios de mercado ni de precios administrados. De modo que los resultados no significativos anteriores reflejan el predominio de las industrias de precios administrados que se incluyeron en la regresión. Esto se puede apreciar cuando en la regresión sólo se incluyen industrias de precios administrados. Igual que antes, los resultados muestran que el coeficiente de concentración y la ecuación de regresión no son significativos, y que los R^2 ajustados no son diferentes de cero (ver cuadro 9, ecuación 3).

13 Estos resultados confirman las conclusiones de Rufus Tucker [1940], Ernest Doblin [1940] y Jules Backman [1958] para quienes el coeficiente de correlación entre las dos variables era muy pequeño para ser significativo o importante.

CUADRO 9
MAGNITUD DEL CAMBIO DE PRECIO Y CONCENTRACIÓN

1. 37 industrias de Means: $MPC = a + b(\text{Con})$
2. 41 industrias: $MPC = a + b(\text{Con})$
3. Únicamente las 28 industrias de precios administrados: $MPC = a + b(\text{Con})$

Prueba de la ecuación	1	2	3
Constante	-27.945 (-5.414)	-26.984 (-5.696)	-26.235 (-5.341)
Con	0.136 (0.918)	0.095 (0.785)	0.162 (1.362)
R ²	.0325	.0181	.0604
R ² ajustado	.0048	-.0070	.0242
F	[1,35] 1.174	[1,39] .721	[1,26] 1.671

Donde MCP es la magnitud del cambio del precio;

Con es la concentración;

entre paréntesis se indica el valor del estadístico t; y

* indica que es significativo al 5 por ciento

Fuente: Apéndice III de Lee y Downward [1998].

III

PRECIOS INFLEXIBLES Y LA GRAN DEPRESIÓN

Los datos de precios al por mayor del BLS que Means utilizó para comprobar empíricamente que el sistema de precios de la economía norteamericana tenía dos componentes en los que los precios cambiaban con frecuencia y en forma ocasional no distorsionaban los datos reales; por el contrario, los datos de precios del BLS describían, desde su inicio en 1890, un sistema de precios bifurcado. Lo que hizo Means, y que causó controversia, fue introducir esos dos tipos de precios distintos, con características opuestas, en el mecanismo causal del control administrativo, para elaborar su tesis de los precios administrados. Sostuvo que parte de esta tesis incluía una relación negativa entre la frecuencia del cambio de precios y la magnitud del cambio de precios en las recesiones económicas, y una relación negativa entre la frecuencia de cambio de precios y la magnitud de ese cambio con la magnitud del cambio de la producción durante las recesiones. La evidencia empírica que Means utilizó para respaldar la primera relación demostró que era válida. En cambio, la evidencia que utilizó para respaldar la segunda relación era sesgada, y cuando se amplió y desagregó mostró que era muy débil o inexistente. Por

último, el intento de Means por demostrar empíricamente que el control administrativo se originaba en la concentración industrial fue infructuoso debido al uso de datos inadecuados. Estos resultados implican que los precios administrados sí existen, que se comportan de manera diferente que los precios de mercado y que los precios administrados o inflexibles no causaron la Gran Depresión. Este último resultado implica que el comportamiento no neoclásico de los precios administrados no es, como creía Means, el factor que impide que el sistema de precios garantice el pleno uso de los recursos. Por el contrario, puesto que los precios y la producción no parecen tener relación, y las variaciones de los precios no tienen efectos sobre la actividad económica agregada, la institución económica que promueve el uso de los recursos de la economía puede estar localizada por fuera del sistema de precios y estar ligada directamente al sistema de producción.¹⁴ A finales de los años treinta, Keynes y los keynesianos norteamericanos identificaron esa institución económica con las decisiones de inversión de la empresa privada y del gobierno.

EL KEYNESIANISMO NORTEAMERICANO Y LOS PRECIOS ADMINISTRADOS INFLEXIBLES

El auge del keynesianismo norteamericano entre 1937 y 1940 estuvo marcado por dos acontecimientos. El primero fue la aparición de la tesis del estancamiento de Alvin Hansen, mediante la cual explicó el derrumbe de 1929-1932 y la baja actividad económica de los años siguientes por el agotamiento o la saturación de las oportunidades de inversión debidos al descenso de la tasa de crecimiento de la población del país, la supresión de la frontera geográfica y la decreciente influencia de las nuevas industrias consumidoras de capital, como la industria automovilística. A la luz de esta tesis, los keynesianos norteamericanos empezaron a exigir un gasto público permanente para compensar la insuficiencia de inversión privada, es decir, una política de gasto fiscal compensatorio del gobierno. El segundo acontecimiento fue la separación de la macroeconomía keynesiana de la teoría neoclásica de los precios. En su mayor parte, los economistas norteamericanos aceptaron la teoría neoclásica de los precios y el modelo walrasiano de equilibrio general. Así, en términos de

14 Lee [1998] presenta evidencia adicional de una relación no inversa entre precios y producción a nivel de la empresa. Esta evidencia implica que las relaciones de la curva de demanda deben ser totalmente rechazadas por los institucionalistas, los poskeynesianos, y otros economistas heterodoxos.

teoría acogieron la concepción de que en una economía competitiva la actividad económica se coordinaba suavemente mediante el sistema de precios que llevaba al pleno uso de los recursos. Aunque los keynesianos admitían que existía un profundo abismo entre su economía competitiva hipotética y la economía norteamericana, con sus enormes cantidades de recursos ociosos, esto no los llevó a cuestionar la validez teórica de la teoría neoclásica de los precios. Pero, debido a que la teoría neoclásica de los precios poco tenía que ofrecer para explicar la depresión o hacer recomendaciones de política para recuperar la economía, elaboraron una explicación de la depresión y una política fiscal compensatoria para estimular la economía que, en gran medida, era independiente de esa explicación. En particular, prefirieron destacar el papel de la inversión como causa y continuación de la depresión y restar énfasis o ignorar el papel causal de la inflexibilidad de los precios.

Con esta línea de razonamiento, rechazaron todo interés en la creación de microfundamentos que sirvieran de base para su modelo de la economía y sus recomendaciones de política económica y fiscal. Y la ausencia de microfundamentos permitió que los keynesianos modelaran la economía mediante el ingreso bruto y el producto agregado de agrupaciones o sectores, como los de bienes de consumo y de bienes de inversión, y no mediante industrias desagregadas, lo que les permitió ignorar el papel de los precios y de los problemas específicos de la industria en la coordinación de la actividad económica del conjunto de la economía. Finalmente, la falta de microfundamentos les permitió ignorar que el poder económico y político de los diversos subgrupos de la comunidad empresarial no sólo afectaba el comportamiento micro de la economía sino que también determinaba la manera en que el gobierno federal podía utilizar la política fiscal [Lee 1990].

Precios administrados, Gran Depresión y oportunidades perdidas

Puesto que los precios y la producción no guardan relación, los keynesianos tienen razón cuando afirman que los precios administrados no causaron la Gran Depresión y que ese honor corresponde a la falta de inversión. Pero al descartar totalmente los precios administrados, los keynesianos contribuyeron a la difusión de la idea de que los precios administrados no era un concepto teórico independiente de la teoría neoclásica de los precios. De hecho, los keynesianos norteamericanos aceptaron la conclusión de los teóricos neoclásicos de que los precios inflexibles podían ser plenamente explicados con las herramientas y

conceptos marginalistas sin recurrir a los argumentos de Means acerca del control administrativo y de la mano visible de la administración que determina los precios por fuera del mercado. Este doble ataque a los precios administrados y a la tesis correspondiente, junto a la creencia en el equilibrio general walrasiano y en el sistema de precios, llevó a dos resultados importantes pero infortunados. Primero, los keynesianos perdieron la oportunidad teórica de argumentar que el sistema de precios no coordinaba la actividad económica; que el precio no se relaciona con la cantidad a nivel micro; que los precios 'no competitivos' no provocaban fallas de mercado y que la falla del mercado es un concepto teórico carente de significado o de contenido. En sentido más positivo, los keynesianos también perdieron la oportunidad de argumentar que la inversión coordina la actividad económica y que determina la cantidad de recursos usados independientemente de los precios; y la oportunidad política de cuestionar las decisiones de inversión de las grandes empresas. Es decir, que la gran empresa (o la empresa privada en general) podía ser acusada de haber causado la Gran Depresión, no debido a los precios administrados sino a la administración de sus decisiones de inversión.

El rechazo de la tesis de que los precios administrados o inflexibles son la causa de la Gran Depresión es correcto en la medida en que hace énfasis en los precios. Pero los precios administrados y la tesis del precio administrado se basaban en el argumento de que las empresas ejercían gran control sobre la actividad del mercado y podían tomar decisiones de precio y de inversión por fuera del mercado. La imposición de estas decisiones al mercado significaba que el sistema de precios no podía funcionar. Por ello, Means sostuvo que se debían crear nuevos conceptos y elaborar una nueva descripción de las relaciones económicas. Means hizo aportes a la microeconomía con su doctrina de los precios administrados; y Keynes y los keynesianos hicieron aportes a la macroeconomía con la teoría de la demanda efectiva. Si se hubieran unido en 1940, la síntesis habría creado una teoría económica, teóricamente coherente y empíricamente fundamentada, alternativa a la teoría neoclásica tradicional. Esa teoría alternativa también habría respaldado una agenda política que habría involucrado estrechamente al gobierno en la orientación directa de la economía a través de sus propias decisiones de gasto y su participación en las decisiones comerciales de las empresas de negocios. Para los economistas neoclásicos, la teoría alternativa pone en cuestión la teoría en que creen y sus creencias políticas conservadoras acerca de los mercados. Con el rechazo de los precios administrados como causa de la Gran Depresión, los economistas neoclásicos preservaron sus creen-

cias teóricas y políticas. Por esta razón, los economistas hoy deben ser escépticos ante la pretensión de los economistas neoclásicos de que los precios administrados o inflexibles no existieron y no causaron la Gran Depresión.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Apel, H. 1948. "Marginal cost constancy and its implications", *The American Economic Review* 38, diciembre, 870-885.
- Arthur, H. 1935. "Wholesale price work of the bureau of labor statistics", Committee on Government Statistics and Information Services, Washington, D. C.
- Backman, J. 1939a. "Price flexibility and changes in production", *The Conference Board Bulletin* 13, febrero 20, 45-54.
- Backman, J. 1938b. "Price inflexibility and changes in production", *The American Economic Review* 29, septiembre, 480-486.
- Backman, J. 1940. "The causes of price inflexibility", *Quarterly Journal of Economics* 54, mayo, 474-489.
- Backman, J. 1958. "Economic concentration and price inflexibility", *Review of Economics and Statistics* 40, noviembre, 399-404.
- Blair, J. 1956. "Means, Thorp, and Neal on price inflexibility", *Review of Economics and Statistics* 38, noviembre, 427-435.
- Bronfenbrenner, M. 1940. "Applications of the discontinuous oligopoly demand curve", *Journal of Political Economy* 48, junio, 420-427.
- Bureau of Labor Statistics. 1929. "Wholesale prices, 1913 to 1928", *Bulletin of the US Bureau of Labor Statistics* 493, agosto.
- Chamberlin, E. 1933. *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Cambridge.
- Comité sobre Determinación de Precios del Seminario sobre Investigación de los Precios, 1943. "Cost behavior and price policy", National Bureau of Economic Research, Nueva York.
- Dean, J. 1940. "Round table on cost functions and their relation to imperfect competition", *American Economic Review* 30, marzo, 400-402.
- Dean, J. 1942. "Round table on cost and demand functions of the individual firm", *American Economic Review* 32, marzo, 349-350.
- Dean, J. 1976. *Statistical Cost Estimation*, Indiana University Press, Bloomington.
- Doblin, E. 1940. "Some aspects of price flexibility", *Review of Economics and Statistics* 22, noviembre, 183-189.
- Doblin, E. 1942. "Round table on cost and demand functions of the individual firm", *American Economic Review* 32, marzo, 349-350.

- Dunlop, J. 1939a. "Price flexibility and the 'degree of monopoly'", *Quarterly Journal of Economics* 53, agosto, 522-534.
- Dunlop, J. 1939b. "Movement of wage-rates in the business cycle", Ph.D. diss, University of California, Berkeley.
- Efroymsen, C. 1943. "A note on kinked demand curves", *American Economic Review* 33, marzo, 98-109.
- Ezekiel, M. y Wylie, K. 1940. "The cost curve for steel production", *Journal of Political Economy* 48, diciembre, 777-821.
- Galbraith, J. 1936. "Monopoly power and price rigidities", *Quarterly Journal of Economics* 50, mayo, 456-475.
- Galbraith, J. 1939. Price policy research: a problem in the application of economic theory, Price Policy Seminar, Graduate School of Public Administration, Harvard University, febrero 6.
- Galbraith, J. y Black, J. 1938. "The maintenance of agricultural production during depression the explanations reviewed", *Journal of Political Economy* 46, junio, 305-323.
- Hall, R. y Hitch, C. 1939. "Price theory and business behaviour", *Oxford Economic Papers* 2, mayo 12-45.
- Humphrey, D. 1937. "The nature and meaning of rigid prices, 1890- 1933", *Journal of Political Economy* 45, octubre, 651-661.
- Knott, G. 1939. "Summary of concentration data, classification, and price data for manufacturing industries, 1935", G. Means, *Structure of the American Economy*, 264-269, Government Printing Office, Washington, D. C.
- Knott, G. y Rosenwald, R. 1939. "Data on largest four and largest eight producers in each manufacturing industry 1935", G. Means, *Structure of the American Economy*, 239-263, Government Printing Office, Washington, D. C.
- Kreps, T. 1939. "Some price problems", *Economic Problems in a Changing World*, 191-365, W. L. Throp, editor, Farrar and Rinehart, Inc., Nueva York.
- Lee, F. 1988. "A new dealer in agriculture: G. C. Means and the writing of industrial prices", *Review of Social Economy* 46, octubre, 180-202.
- Lee, F. 1990. "From multi-industry planning to Keynesian planning Gardiner Means, the American Keynesians, and national economic planning at the National Resources Committee", *Journal of Policy History* 2.2, 186-212.
- Lee, F. 1998. *Post Keynesian Price Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lee, F. S. y P. Downward. 1998. *Re-testing Gardiner Means' evidence on administered prices*.
- Lee, F. y Samuels, W., editores. 1992. *The heterodox economics of Gardiner C. Means a collection*, Armonk, New York M. E. Sharpe.
- Lerner, A. 1933. "The concept of monopoly and the measurement of monopoly power", *Review of Economic Studies* 1, junio, 157-175.

- Mason, E. 1936. "Industrial concentration and the decline of competition", *Explorations in Economics*, 434-443, McGraw-Hill Book Co., Inc, Nueva York.
- Mason, E. 1938. "Price inflexibility", *Review of Economics and Statistics* 20, mayo, 53-64.
- Matheson, K. 1940. "Monopoly as a cause of price rigidity", Ph.D. diss. University of Pennsylvania.
- Means, G. 1935a. Industrial prices and their relative inflexibility. Senate Document 13. 74th Cong., 1st sess., Government Printing Office, Washington, D. C. Reimpreso en Lee y Samuels [1992].
- Means, G. 1935b. "The major causes of the depression," reimpreso en Lee y Samuels [1992]
- Means, G. 1936. "Notes on inflexible prices", *American Economic Review*, Supplement 26, marzo, 23-35.
- Means, G. 1938. *Patterns of Resource Use*, Government Printing Office, Washington, D. C.
- Means, G. 1939. *The Structure of the American Economy*, Part I, Basic Characteristics, Government Printing Office, Washington, D. C.
- Mills, F. 1927. *The Behavior of Prices*, New York National Bureau of Economic Research.
- Mills, F. 1936. "Price data and problems of price research", *Econometrica* 4, octubre, 289-309.
- Neal, A. 1942. *Industrial Concentration and Price Inflexibility*, American Council on Public Affairs, Washington, D.C.
- Paradiso, L. 1939. "Supporting statistics and methods of deriving certain tables and charts in the report", *Structure of the American Economy*, Part I Basic Characteristics, 370-391. By G. C. Means, Government Printing Office, Washington, D. C.
- Reynolds, L. 1942. "Relations between wage rates, costs, and prices", *American Economic Review* 32, marzo, 275-289.
- Reynolds, L. y Learned, E. 1938. "The rubber tire industry", Price Policy Seminar, Graduate School of Public Administration, Harvard University, noviembre 28.
- Robinson, J. 1933. *The Economics of Imperfect Competition*. Macmillan, Londres.
- Rowntree, R. 1941. "Note on constant marginal cost", *American Economic Review* 31 junio, 335-338.
- Scitovszky, T. 1941. "Prices under monopoly and competition", *Journal of Political Economy* 49, octubre, 663-685.
- Staehele, H. 1942. "The measurement of statistical cost functions: an appraisal of some recent contributions", *American Economic Review* 32, junio, 321-333.
- Stigler, G. 1940. "Round table on cost functions and their relation to imperfect competition", *American Economic Review* 30, marzo, 400-402.
- Stigler, G. 1947. "The kinky oligopoly demand curve and rigid prices", *Journal of Political Economy* 55, octubre, 432-447.
- Sumner, J. 1939. "Public utility prices and the business cycle: A study in the theory of price rigidity", *Review of Economic and Statistics* 21 agosto, 97-109.

- Sweezy, P. 1939. "Demand under conditions of oligopoly", *Journal of Political Economy* 37, agosto, 568-573.
- Tucker, R. 1938a. "The essential historical facts about 'sensitive' and 'administered' prices", *The Annalist*, febrero 4, 195-196.
- Tucker, R. 1938b. "Reasons for price rigidity", *American Economic Review* 27, marzo, 41-54.
- Tucker, R. 1940. "Concentration and competition", *Journal of Marketing* 4, abril, 354-361.
- Vickrey, W. 1939. "Wholesale price data", G. Means, *The Structure of the American Economy*, Part I, Basic Characteristics, 186-204, Government Printing Office, Washington, D. C.
- Wallace, D. 1936. "Monopoly prices and depression", *Explorations in Economics*, McGraw-Hill Book Co., Nueva York, 346-356.
- Wallace, D. 1940. "Industrial markets and public policy: Some major problems", C. Friedrich y E. Mason, editores, *Public Policy*, 59-129, Cambridge Harvard University Press.
- Yordon, W. 1992. "Stigler's adaptable and indivisible plant and the micro/macro schism", *History of Political Economy* 24, verano, 455-470.