

ADAPTACIÓN PARCIAL DE LA EMPRESA VENEZOLANA EN UN ENTORNO DE REGULACIONES Y CONTROLES. PERÍODO: 2010-2015**Aldrin Villalobos (*) y Juan José Pérez (**)**

(*) Economista, Maestrante, Universidad de Concepción, Chile.

Email: aldrinjvp@gmail.com

(**) Economista, Profesor Agregado, Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales, (DCEE) Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA). Barquisimeto, Venezuela.

Email: jperesa@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-0445-4785>**RESUMEN**

La investigación planteada deduce las respuestas adaptativas de la empresa venezolana ante el propósito gubernamental de suprimir la economía de mercado y afectar la propiedad privada. El uso de modelos es frecuente en el análisis microeconómico, ellos permiten anticipar reacciones racionales de las unidades productivas, ante variaciones en las condiciones del mercado, sujetas al cumplimiento de ciertos supuestos. El comportamiento de la empresa ante una eventual supresión del mercado, constituye una novedad. Una aproximación a su estudio se emprende tomando como punto de partida el modelo de la Competencia Perfecta (CP), luego se procede a levantar los supuestos básicos, introduciendo restricciones que simulan situaciones reales acaecidas en el tercer lustro del presente siglo. Las respuestas son predecibles: ajustes en el nivel de producción, en la composición de la gama de productos a ofrecer, el número de trabajadores, reducción de los gastos en adquisición de maquinaria y equipo (inversión) y en mejoras tecnológicas, con el fin de mantener operativas las plantas, y, en caso extremo, cese de operaciones. El principal hallazgo resulta paradójico: para sobrevivir, la empresa está condenada a ser ineficiente en la asignación de los recursos.

Palabras clave: Adaptación empresarial, mercado, regulación, productividad.

JEL: C6**Recibido:** 11/10/2017**Aceptado:** 15/03/2018

**PARTIAL ADAPTATION OF THE VENEZUELAN COMPANY IN AN ENVIRONMENT OF REGULATIONS AND CONTROLS.
PERIOD: 2010-2015**

Aldrin Villalobos (*) y Juan José Pérez ()**

(*) Economist, Master, Concepción University, Chile.

Email: aldrinjvp@gmail.com

(**) Economist, Aggregate Professor, Economic and Business Sciences School. Lisandro Alvarado Centroccidental University(UCLA)., Barquisimeto, Venezuela

Email: jperesa@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-0445-4785>

ABSTRACT

The proposed research deduces the adaptive responses of the Venezuelan company to the governmental purpose of suppressing the market economy and affecting private property. The use of models is frequent in the microeconomic analysis, they allow to anticipate rational reactions of the productive units, due to variations in the market conditions, subject to the fulfillment of certain assumptions. The behavior of the company in the event of a possible suppression of the market, constitutes a novelty. An approach to their study is undertaken taking as a starting point the Perfect Competition model (PC), then proceeds to raise the basic assumptions, introducing restrictions that simulate real situations occurred in the third luster of the present century. The answers are predictable: adjustments in the level of production, in the composition of the range of products to be offered, the number of workers, reduction of expenses in acquisition of machinery and equipment (investment) and in technological improvements, in order to keep operative the plants and, in extreme cases, cease operations. The main finding is paradoxical: to survive, the company is doomed to be inefficient in the allocation of resources.

Key words: Business adaptation, market, regulation, productivity.

JEL: C6

R
E
S
E
A
R
C
H

**ADAPTAÇÃO PARCIAL DA EMPRESA VENEZUELANA NUN
ENTORNO DE REGULAÇÕES E CONTROLES. PERIODO: 2010-2015****Aldrin Villalobos (*) y Juan José Pérez (**)**

(*) Economista, Mestrando, Universidade de Concepción, Chile.

Email: aldrinjvp@gmail.com

(**) Economista, Professor Agregado, Decanato de Ciências Económicas e Empresariais, (DCEE) Universidade Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA). Barquisimeto, Venezuela.

Email: jperesa@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-0445-4785>**RESUMO**

A pesquisa proposta deduz as respostas adaptativas da empresa venezuelana para o propósito governamental de suprimir a economia de mercado e afetar a propriedade privada. O uso de modelos é freqüente na análise microeconômica, permitindo antecipar as reações racionais das unidades produtivas, ante variações nas condições de mercado, sujeito ao cumprimento de certos pressupostos. O comportamento da empresa ante uma eventual supressão do mercado, constitui uma novidade. Uma abordagem para o seu estudo é realizada tomando como ponto de partida o modelo da Competência Perfeita (PC), logo se procede a levantar os pressupostos básicos, introduzindo restrições que simulam situações reais ocorridas no terceiro quinquênio do século atual. As respostas são previsíveis: ajustes no nível de produção, na composição da gama de produtos a serem oferecidos, no número de trabalhadores, na redução das despesas de aquisição de máquinas e equipamentos (investimento) e em melhorias tecnológicas, a fim de manter as instalações operacionais e, em casos extremos, cessar as operações. O principal achado é paradoxal: para sobreviver, a empresa é condenada a ser ineficiente na alocação de recursos.

Palavras chave: adaptação empresarial, mercado, regulação, produtividade.

JEL: C6

Introducción

Mediante el análisis de planes, proyectos y resoluciones oficiales puede corroborarse que el proyecto político denominado Socialismo del siglo 21 pretende minimizar el mercado y la propiedad privada. Dada esta orientación, se entiende que el empresariado venezolano, sometido a un cerco normativo, tenga que adaptarse a las circunstancias que se van generando. Los controles de precios, de acceso a divisas, de los canales de distribución, las fiscalizaciones arbitrarias, regulaciones y permisos para producir, transportar y comercializar, conforman una entorno hostil para la función empresarial (Casanova, 2017).

Con el propósito de deducir las estrategias de adaptación de la empresa venezolana ante disposiciones gubernamentales que restringen la libertad de acción de los empresarios en cuanto al uso más eficiente de sus plantas, la presente investigación toma como punto de partida la Teoría de los Costos en Competencia Perfecta y se procede a levantar los supuestos básicos, introduciendo restricciones al funcionamiento del modelo, que no provienen de la competencia mercantil, sino de la intervención del gobierno en los asuntos económicos. Se ha elegido esta opción porque uno de los postulados esenciales del modelo considera que la empresa es precio aceptante, que semeja de algún modo, aunque por causas distintas, la imposición de precios por parte de la autoridad gubernamental. Y también porque se tiene la convicción que resulta infructuoso intentar modelar a la empresa venezolana tomando en cuenta bibliografías estándares de extendido uso, por ejemplo aquellas que versan sobre los comportamientos estratégicos de las organizaciones empresariales ante la presencia de las *cinco fuerzas* señaladas por Porter: nuevos competidores, rivalidad entre los competidores, poder de negociación con proveedores, poder de negociación con clientes y potencial amenaza de productos/servicios sustitutos (Porter, 1980). Ese último modo de proceder se desecha por cuanto establece un supuesto en extremo rígido, alejado de la realidad doméstica, a saber, un Estado neutro. Un Estado que acepta coexistir con la empresa privada en un ambiente de armonía, de complementariedad, que dista mucho de ser el caso venezolano guiado por los fundamentos del “Socialismo del siglo XXI”, abiertamente opuesto al sistema de libre empresa.

El estudio se ajusta a la tipología *investigación documental exploratoria y descriptiva* (Méndez, 2006). Exploratoria debido a que intenta analizar un modelo teórico, la teoría de la producción y costos bajo el enfoque de la competencia perfecta. Es descriptiva porque se identifican-describen formas de conducta empresarial ante mecanismos estatales adversos, recogidas en diversas fuentes bibliográficas y cifras económicas. En tal sentido, el propósito es llegar a deducciones apropiadas con la información recolectada de fuentes secundarias de índole impresa y electrónica (Arias, 2012). La base teórica que rige el análisis sobre la adaptación empresarial, parte de los postulados de la “competencia perfecta”. Resaltando que las firmas por un lado maximizan producción con los factores productivos a disposición y, por otro lado minimizan el costo de emplear dichos factores. Esta última operación aplica ante cualquier estructura de mercado (Varian, 1998).

Compréndase a tiempo que las acciones gubernamentales, primero bajo el mandato de Hugo Chávez (1999-2012) y luego su sucesor en el cargo, Nicolás Maduro (2013-¿?), son derivaciones inmediatas del entramado jurídico que se ha edificado a lo largo del tránsito socialista. De manera que hay posibilidad de cimentar el socialismo, siempre y cuando haya el auspicio legal (Dieterich, 2007). Así, el gobierno bolivariano obtiene la justificación de *forma*, importa poco, si existe la justificación de *fondo* (Léidenz, 2015).

En otras palabras, al referirnos a la fundamentación legal, se está acotando que dicho mecanismo es la fuente que sustenta a la anterior y posterior acción gubernamental, en pro de favorecer objetivos propuestos. Bajo esta forma de proceder, el actual andamiaje jurídico en Venezuela concibe estatutos que afectan o desalientan a toda unidad productiva independiente y privada, visto que los planes nacionales ejecutados y en desarrollo así lo hacen saber. Tan es así, que lo importante para la nación -contrario a lo que sucede en otras latitudes-, es el “funcionamiento comunal de la economía” (Boza, 2015; Piña y Salas, 2015). En menoscabo de conquistar altos niveles de competitividad en esta última. Es bien sabido que el reto institucional de los Estados modernos, gira en mantener un contexto competitivo entre los agentes económicos (Sequin, 2015). Para ese fin, proveen el marco institucional y legal más propicio. Pero en la época del socialismo venezolano, los objetivos a perseguir, originan direcciones contrarias

respecto al mundo, inclusive respecto a planes propios, diseñados al comienzo del período bolivariano. Así lo expresa Pérez (2012, p. 88) cuando concluye que “el gobierno paulatinamente abandona los postulados esgrimidos en el conocido Plan de la Nación 2001-2007...”. Dicho plan no se ajustaba al socialismo, se asociaba más a un proyecto estándar a seguir de cualquier nación con libertad económica.

De modo analítico-descriptivo y a razón de la investigación documental, se acudirá a fuentes secundarias electrónicas construidas y disponibles por el Banco Central de Venezuela, BCV, Instituto Nacional de Estadística, INE, diferentes ministerios e instituciones relacionados con el área económica, organismos ad hoc, como la Superintendencia Nacional en Defensa de los Derechos Económicos (SUNDEE), organizaciones como la Confederación de Industriales (CONINDUSTRIA) y un organismo independiente, el Centro para la Divulgación del Conocimiento Económico (CEDICE), para recabar la base cuantitativa y cualitativa pertinente para la modelización que se pretende acometer. En tal sentido, se estudia inicialmente lo referente al marco legal-regulatorio sobre la economía doméstica, siendo objeto de análisis la Ley de Costos y Precios Justos, LCPJ (República Bolivariana de Venezuela, 2014), la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. El análisis hace especial énfasis en el lapso 2010-2015.

El estudio muestra tres respuestas ante tres tipos de estrategias gubernamentales destinadas a entorpecer el funcionamiento de los mercados: ante las estatizaciones-confiscaciones, denominadas acciones directas, ante las regulaciones y controles, denominadas acciones explícitas y un tercer grupo, acciones implícitas, destinadas a restringir el acceso a las divisas e impedir la exportación de productos mediante la sobrevaluación del signo monetario. En atención a las acciones mencionadas (directas, explícitas e implícitas), esta investigación pretende anticipar la probable reacción empresarial venezolana, evidenciada en la reducción en el nivel de actividad y el desabastecimiento.

Conducta empresarial Precio-Aceptante: la minimización de costos

Los premios Nobel en Economía, K. Arrow y G. Debreu, basándose en el

equilibrio general de Walras, argüían que el advenimiento de la competencia perfecta dentro de un determinado mercado, podía ser resumido a tres requisitos: 1) Activa afluencia entre agentes económicos, lo que genera, empresas precio-aceptantes. 2) Semejanza en la información disponible entre los agentes involucrados: la información debe fluir como un bien libre. Y por último, 3) libertad para transferir factores productivos, al tiempo de ofrecer bienes sustitutivos perfectos: libre movilidad para entrar/salir del mercado y producir bienes homogéneos. Dichos rigores, instituyen aún el modelo de referencia cardinal dentro de la extensa teoría económica, concretamente, en los postulados del análisis microeconómico (Varian, 1998).

Se puede percibir entonces, que la razón fundamental por la que las tres categorías mencionadas en párrafo anterior son tomadas en cuenta, reside en la intención teórica de restringir la posibilidad de dominio y posiciones de ventaja de un agente sobre otro en las dinámicas de mercado. Por ello, una afluencia suficiente entre agentes, igual disponibilidad de la información y homogeneidad tecnológica -paridad de costos-, cuando menos, favorece que los agentes económicos partan desde el mismo puesto de salida (Fernández y Tugores, 1992). En sí, se busca que los agentes dispongan de condiciones similares para la toma de decisiones, alcance de sus objetivos y sostenimiento de las operaciones productivas. Por defecto, será la dinámica práctica quien aprecie la presencia e intensidad de tales axiomas teóricos (Bufalo, 2014).

El modelo de la Competencia Perfecta - CP- parte de que la firma no puede imponer el precio, por tanto, la maximización de la ganancia se logra adaptando la empresa a la tecnología existente más eficiente (planta) y, usando la menor cantidad de trabajadores. Esto es eligiendo el nivel óptimo de producción, que, por definición, es donde los costos medios se minimizan. Si sucede algo distinto a ello en la dinámica de mercado, existe el riesgo de devenir en empresa extra marginal.

Una empresa extramarginal es catalogada, en términos exclusivamente económicos, como una organización que rehúye al concepto más elemental de la ciencia económica, a saber: el *costo de oportunidad*. Pues, la dificultad

de subvencionar a los costos –tan siquiera parcialmente- es señal de que de los insumos capital y trabajo $[k,l]$ rinden sub-óptimos aportes (Leftwich, 1972). Desde aquí empieza el desafío empresarial; alejarse de las prácticas ineficientes que imposibilitan el cubrir costos. En efecto, toda empresa está concebida para producir con más eficiencia que sus elementos operando por separado (Tirole, 1994), es decir, a la firma el mercado la juzga o premia por su nivel de eficiencia, que no es otra que la destreza de reducir costos totales $[\min Ct]$; aquellas carentes de esta destreza no sobreviven en CP.

De esta manera, la teoría de los costos bajo CP, permite la observancia de las posibles decisiones empresariales *ex ante* de mercado. Es decir, no se concibe margen de ganancia, sin previamente existir ajustes en la estructura productiva (tecnología), en términos teóricos; sin que tenga lugar un proceso a priori de reacondicionamiento óptimo de los costos. Para la empresa venezolana, priva la hipótesis en la que la acción gubernamental es considerada un costo adicional. Así, la conveniencia de demostrar, cómo una organización productiva consigue idóneamente distribuir los costos y, más allá de alcanzar beneficios, algo más importante, permanecer operando en la economía a razón del costo que representa la intervención del Estado.

Como se afirmó arriba, una empresa funcionando racionalmente buscará maximizar los beneficios, estos últimos son maximizados siempre y cuando opere dentro de la agencia una conducta minimizadora de costo, valga decir, ambas acciones están entrelazadas. Sin embargo, maximizar ganancias es sólo una síntesis de las posibles acciones empresariales, pero el hecho de minimizar costos representa para una empresa un objetivo inaplazable. Esto último es lo que conlleva a la teoría económica a centrar su análisis en la dimensión temporal de la firma. Se habla, por tal razón, del corto y largo plazo debido a que reducir costos en el presente o a posteriori, implica que las restricciones, compromisos y proyectos cambian totalmente (Varian, 1998). Acorde a ello, empezamos por considerar la presencia de costos a corto y largo plazo, el primero asociado al uso de factores rígidos y el segundo a factores flexibles (Leftwich, 1972). Lo que genera en concreto, dos tipos de adaptaciones empresariales: una parcial y otra total, que se abordan a continuación.

La adaptación de la empresa

Por adaptación total se entiende el momento donde una función de producción muestra que la cuantía tanto del insumo capital como el insumo laboral es indefinida en tanto la industria lo determine. Allí entonces, los costos variables son predominantes. En cambio, para el caso de la adaptación parcial, los costos fijos representan gran influencia sobre la combinación óptima del único insumo variable disponible, ya que tomando en cuenta a Tirole (1994), un costo fijo no es más que los costos de operación a la que toda empresa debe incurrir para estar dentro de la industria, sumado al costo de oportunidad de los beneficios renunciados al no emprender otra actividad. En otros términos, una vez efectuada la inversión en legalidad (contractual) y planta (tecnología), al empresario sólo le queda alterar la cuantía del insumo variable sobre dicha inversión, en este caso, optimizar el número de empleados por acervo capital, según la productividad laboral máxima que reporte un empleado adicional.

La productividad máxima hace mención al *óptimo de explotación* del factor variable sobre la cuantía del factor fijo (con los factores disponibles, producir lo máximo posible de forma más barata). En ese instante, se alcanza la eficiencia productiva empresarial. Ahora, la eficiencia económica vendrá determinada por la destreza de reducir los mínimos costos unitarios [C_{me}] hasta el precio de mercado [p]. Ha de enfatizarse que los precios en el mercado de factores productivos y de bienes y servicios bajo CP están dados; la empresa es simplemente tomadora de precios.

Como se ha puntualizado, en el corto plazo la empresa se adapta a unas limitantes endógenas por un lado y externas por el otro. Existe por tanto, una restricción dual para la empresa de libre mercado: cuánto producir y a qué precio vender. Cuánto producir es una limitación tecnológica cuyo límite lo impone el tamaño de la planta y la disponibilidad de insumos. Paralelamente, sin existir una restricción de mercado, toda empresa cobraría un precio indefinido por unidades producidas. Es por ello, que la decisión de la tecnología y el *margen de maniobra disponible* para usar óptimamente el capital con cantidades de trabajo ($[L]$) actúa realmente como un factor cuasi fijo), se convierte en una incógnita importante a solucionar en

la superficie empresarial, ya que el ratio $[l/\bar{k}]$ -manteniendo inmóvil el resto de las variables- influye sobre los costos unitarios de producción (Fernández y Tugores, 1992). Siendo más específicos, de la pericia en cómo se gestionen las restricciones internas (acá puede pensarse en toda la cadena productiva, desde el insumo más pretérito hasta que el producto o servicio llega al consumidor) dependerá en gran medida el ajuste sobre las limitantes exógenas, entre ellas; preferencia de los clientes, presencia de bienes sustitutos y circunstancias indeseadas. Estas últimas variables de difícil control empresarial, cumplen el rol de surtir información, información que afecta a $[l/\bar{k}]$ y éste a $[Cme]$.

Los párrafos anteriores pueden ser llevados a un lenguaje abstracto y representados utilizando un análisis gráfico, para ello, asúmase lo siguiente: suponga que una empresa Z emplea una cantidad diversa de insumos, abreviados en capital $[k]$ y trabajo $[l]$ para producir un bien Y. Donde dicha empresa viene representada por una función típica de producción Cobb-Douglas $Y_z = f(k, l)$. Ahora, usar unidades específicas de capital y de trabajo implica pagar en el mercado de factores una $[r]$, remuneración al capital y unos salarios $[w]$ respectivamente. Si tomamos en cuenta una adaptación parcial, tenemos que uno de los dos factores es rígido, en este caso consideremos $[\bar{k}]$, tendríamos que $Y_z = f(l)$ con \bar{k} . Si el costo total proviene del pago desembolsado tanto en el factor fijo como en el variable, la función de costos vendría expresada de esta manera $CT = w\bar{k} + rl$. El término $w\bar{k}$ sería el costo fijo y rl el costo variable. Como la producción en el corto plazo depende de las unidades de insumo variable incorporado dado un stock fijo de capital y obligaciones adquiridas, la función de costo resultante puede ser representada así $CT = CF + f(y)$. Siendo el costo medio por unidad $Cme = \frac{CF}{y} + \frac{f(y)}{y}$ y el costo marginal, es decir, el costo de producir una unidad Y adicional agregando insumo variable $Cmarg = \frac{\partial CT}{\partial y}$.

Se busca entonces: $MinCme = \frac{\partial(\frac{CF}{y} + \frac{f(y)}{y})}{\partial y}$

Las curvas típicas del costo total, medio y marginal, se modelan a través de trazados que permitan reflejar principalmente la noción de la ley de los

rendimientos decrecientes al tiempo de mostrar el equilibrio de producir un bien al menor costo promedio posible dada una tecnología disponible (Hirshleifer y Glazer, 1994). En el Gráfico 1, se ilustra que la empresa Z pertenece a un conglomerado mayor de empresas que producen el mismo bien Y (1^{er} y 3^{er} axioma de la CP), las empresas involucradas en esa industria, considerando sus capacidades tecnológicas, trazan la curva de costos a largo plazo (adaptación total). En el corto plazo, el nivel de producción que minimiza los costos promedios de una empresa (para la firma Z el óptimo de explotación se alcanza en Yz), puede que no coincida con el nivel de producción de largo plazo de la industria ($YzLp$ sería el volumen típico de producción entre el corto y largo plazo), esto se debe, en parte, a las asimetrías de planta entre las empresas, mejor dicho, a los distintos *rendimientos de escala* de cada firma. Lo que influye en gran medida, en la obtención de economías o des-economías internas según sea el caso.

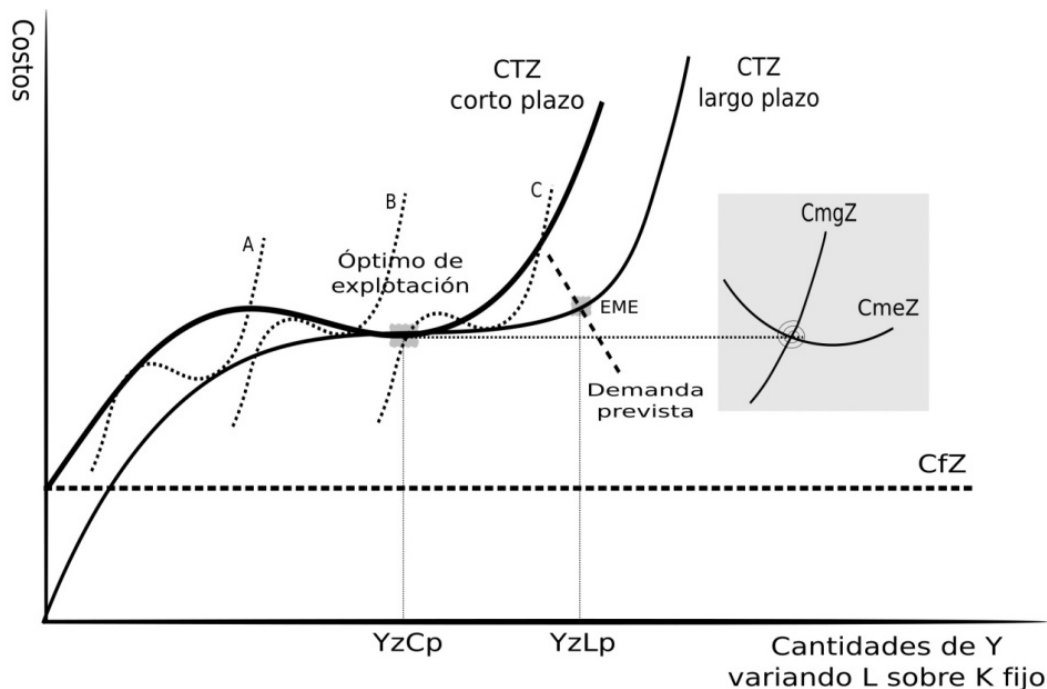
Las implicaciones que arrastra una dinámica pesimista/optimista en el mercado, se refleja en el aumento/disminución del desempleo y sobre el PIB. Dado que el empresario busca responder ante las expectativas endógenas y exógenas que rodean a su empresa, serán en primera instancia, los insumos productivos $[k; l]$ quienes absorban las decisiones tomadas. En realidad, son los mercados laborales y de capital quienes absorben los shocks positivos y negativos de las expectativas empresariales. De modo que, la política microeconómica ha de buscar que la función empresarial no sea entorpecida (Gómez, 1989).

Adaptación parcial de la empresa venezolana

Llega el momento de deducir la adaptación *parcial* de la empresa nacional con base en los postulados de la competencia perfecta esgrimidos e incorporar los mecanismos accionados por el gobierno socialista que afectan la gestión empresarial privada. De esta forma, se consigue modelar y explicar la conducta de la empresa nativa en la era bolivariana. Es provechoso, sin embargo, recalcar que al hacer mención a una adaptación *parcial*, se hace alusión a la dimensión temporal más próxima de cada empresa, es decir, concebir sólo las decisiones empresariales bajo un

análisis de corto plazo, lo cual el punto número 1 esbozado en estas mismas líneas, apuntó a ese ajuste.

Gráfico 1: Adaptación parcial de la empresa bajo competencia perfecta



Fuente: Elaboración propia:

En este caso la proyección de largo plazo es optimista, hasta tanto no se agoten las economías internas (*ceteris paribus*), toda empresa buscará crecer en el tiempo. Las curvas A, B y C son empresas pertenecientes a la industria del bien Y

El influjo de acepciones y congruentes bibliografías, entre ellas Gómez (2008), Pérez (2012), Abadi (2013), Balza (2015), Palma (2015), Sequin (2015) y Léidenz (2015) como fuente matriz, permiten organizar la acción gubernamental socialista –anti mercado- para el periodo 2010-2015, según su índole, en: directas (expeditas), explícitas (patentes) e implícitas (meduradas). En este sentido, las posibles respuestas empresariales se desglosan de seguidas:

a. Salida empresarial, respuesta a las acciones directas

Como se asentó en líneas anteriores, para hablar de empresa, firma e industria ha de darse por descontado la existencia y respeto de la propiedad privada a plenitud, sin esta, aquellas solamente serían una figura

imaginativa. Por ello, más allá de tener en cuenta la idea de que en un mercado competitivo puro; salen del mercado las empresas que no asimilen la tecnología más eficiente, minimizadora de costos. Se debe tener presente que en Venezuela, el curso progresivo de pérdida en la cuantía de firmas por producto demandado, viene conducido por el inmutable objetivo gubernamental de afectar a la propiedad privada, o lo que es lo mismo, perjudicar a la libre iniciativa empresarial. En otras palabras, el cese de las funciones empresariales en el país, es forzado principalmente por la acción del Ejecutivo, no por dinámicas intrínsecas del libre mercado a través del proceso de “destrucción creativa” a la que hacía mención Schumpeter. Allí, lo grave del cierre se circunscribe a que una empresa ineficiente “muere”, no para dar paso a firmas de mayor eficiencia; todo lo contrario, muere porque se le dificulta mantenerse en el mercado o porque se decreta su salida (Léidenz, 2015).

Varias fuentes constatan lo expresado en el párrafo anterior. En boletín de la Federación Venezolana de Cámaras de Comercio y Producción (FEDECAMARAS, 2015: 3) se sostiene que “la participación industrial en el PIB trepó desde un escaso 4,2% en 1950 hasta 18,1% en 1995 (...) y en el lapso bolivariano este indicador perdió 3,32 puntos porcentuales, al pasar de 16,55% del PIB en 1999 a 13,23% en 2014. Por su parte (INE, 2017) en los *Principales Indicadores de la Industria Manufacturera, total nacional* (INE, deja ver que el número de establecimientos era 6309 de las 8431 existentes para el año 2000 Y, según CEDICE (2011) el número de empresarios se redujo en 50%, de 900.000 pasó a 450.000. En publicación de CONINDUSTRIA (2017, p.18) se asienta que “el empleo manufacturero pasa de representar un 4% sobre la proporción del empleo total para el año 1997 a ser un 3,2% para el año 2013. Al comparar el empleo de la manufactura con el empleo formal, para 1997, representaba un 7,6%, mientras que para 2013 la proporción se redujo a 5,5%”. La situación se agrava al considerar el número de establecimientos cerrados, 8000, si se amplía el lapso de análisis comenzando desde el año 1998 (Olalquiaga, 2016).

Partiendo de la hipótesis que una *empresa* es, hasta el presente, el mejor mecanismo de sintetizar a la producción de bienes y servicios en una

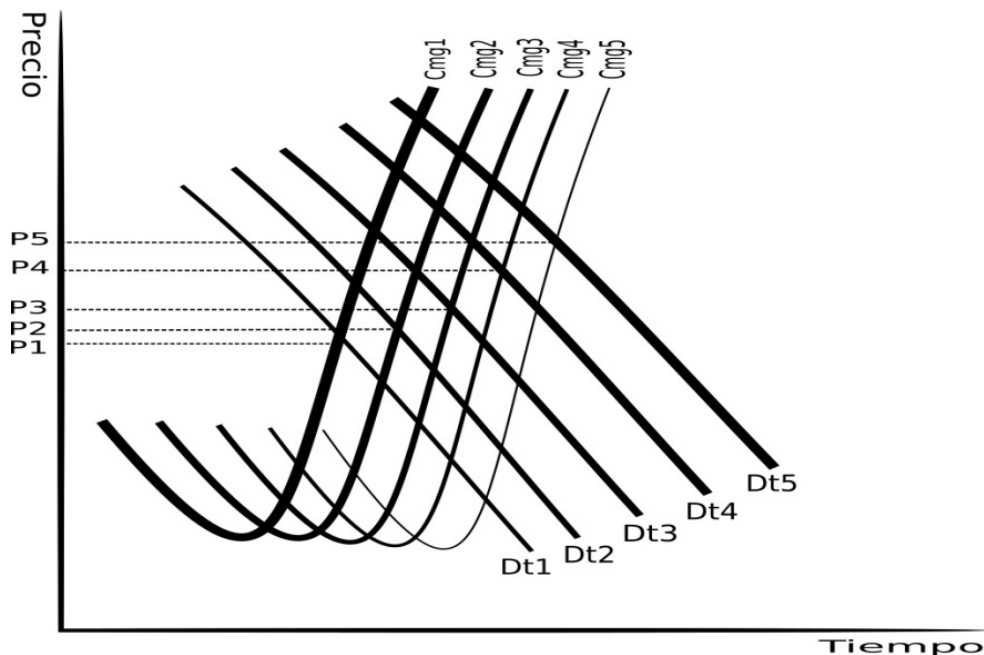
economía (Tirole, 1994), puede afirmarse que en tanto éstas disminuyan en el almacén del parque financiero, industrial y comercial (ver Gráfico 2), la *escasez*, entendida como una oferta insuficiente [O_i] incapaz de responder a la demanda [D_i], comienza su evolución [$\downarrow O_i < D_i$] y empezará a agravarse con el tiempo. En consecuencia, una economía que marche por la vía de reducir el número de sus establecimientos [$n \downarrow$], productivos, en realidad está transitando una senda de menor ocupación laboral [$l \downarrow$], menor productividad [$K \downarrow$], menor producción [$Q \downarrow$], menor competencia -el precio de mercado asciende [$n \downarrow: P \uparrow$]- y menor crecimiento (Abadi, 2013). Se dificulta en la praxis, por tanto, el desarrollo nacional al ampliarse el rezago empresarial, junto a la obsolescencia tecnológica.

De este modo, cuando se concreta un cierre o interrupción abrupta, el empresariado está diciendo por un lado que no hubo posibilidad o se agotó el margen de anticipación racional y por otro, que se falló en la capacidad de ajuste ante los severos mecanismos anti-mercado del “Socialismo del siglo XXI”. Resta por especificar, aquellas organizaciones productivas que aún pueden de forma dual anticiparse y ajustarse ante el entorno hostil de la economía venezolana, es decir, aquellas que tienen un razonable grado de supervivencia, abanico de estrategias, habilidad de sustituir sus operaciones o simplemente, cuentan con mayores espacios de negociación con el Ejecutivo -postergar la salida.

b. Respuesta a las acciones explícitas.

En lo que sigue se intenta mostrar cómo es la adaptación a las acciones explícitas. El resultado no es otro que el predominio de empresas donde la relación [l/\bar{k}] se inclina hacia el factor K, valga decir, sobreviven las grandes empresas.

Gráfico 2: Figuración del proceso de menores empresas a lo largo del tiempo



Fuente: Elaboración propia.

El Cmg es la curva de oferta, cada curva de costo marginal representa la sumatoria horizontal de las ofertas de cada empresa en una industria, se denota que con el curso del tiempo el Cmg pierde densidad, mientras la demanda gana densidad. El paso de $P1$ a $P5$ refleja un proceso de alza en el nivel de precios.

Como ya se mencionó, la teoría denota que la noción de costo fijo se asocia tanto a aquellos costos independientes de la producción como los costos imprescindibles para entrar al mercado (Varian, 1998). Aquellas empresas que se caracterizan por incurrir en elevados costos fijos, tienden a formar parte de grandes y medianas empresas dentro de la industria, porque su escala productiva implica un factor capital (infraestructura, maquinaria, mecanización, digitalización) extenso por sobre el factor variable $[\frac{l}{\bar{k}}]$.

Ahora, estas gozan de un mayor ajuste en el ratio trabajo-capital $[\frac{l}{\bar{k}}]$, lo que permite obtener *rendimientos crecientes*, a saber, reducir costos en la medida que aumentan su producción al incorporar más factor laboral, por supuesto siempre y cuando se cumpla la condición $[Cmg < Cm]$.

Si tomamos en cuenta que las empresas en competencia perfecta están forzadas a producir en la escala mínima eficiente [EME] a largo plazo, en un mercado donde el costo fijo sea alto, ocurrirá que habrá pocas empresas instaladas, el gasto de entrar al mercado requiere cantidades ingentes de capital, posible de financiar a través de grandes inversiones. Por ejemplo la escala mínima eficiente de explotación será mayor en la industria automovilística que en la industria del calzado. Tenemos entonces que el Ejecutivo, aplicando controles de precios $[\bar{p}]$, en su mayoría por debajo del óptimo de explotación (corto plazo), propicia que sólo las empresas que cuenten con mayor capacidad $[\frac{l}{\bar{k}}]$, puedan sobrellevar de momento dicha política. Sobre este punto, es menester hacer dos precisiones, puesto que existen obstáculos para acercarse al nivel EME aconsejado.

Hasta este momento, se ha considerado que la dirección de la firma no tiene impedimento legal alguno en ajustar el número de trabajadores ocupados, de acuerdo a la escala EME seleccionada. La posibilidad de optimizar el número de empleados está seriamente afectada por la inamovilidad laboral, que en Venezuela se prolongará por 16 años ininterrumpidos. El antecedente data del 28 de abril de 2002 cuando el presidente Hugo Chávez bajo el decreto presidencial número 1.752 (República Bolivariana de Venezuela, 2002) estableció la medida. Desde entonces se han promovido 26 decretos para darle continuidad; sin embargo, la reciente ley tiene la prolongación más grande que se haya hecho de la decisión, por tres años, establecida en diciembre 2015, por Nicolás Maduro, ocasionando un irremediable incremento de los costos variables, al obligar a mantener en nómina trabajadores redundantes. Por otra parte, la cantidad de insumos requeridos por las plantas, que se supone de acceso irrestricto, no se consiguen con facilidad, bien por escasez, que se atribuye a insuficiencia en la producción doméstica, ya que en el mercado de factores se reproducen circunstancias restrictivas o bien por las barreras erigidas para la adquisición de insumos importados en las cantidades deseadas, o en la obtención de las divisas necesarias.

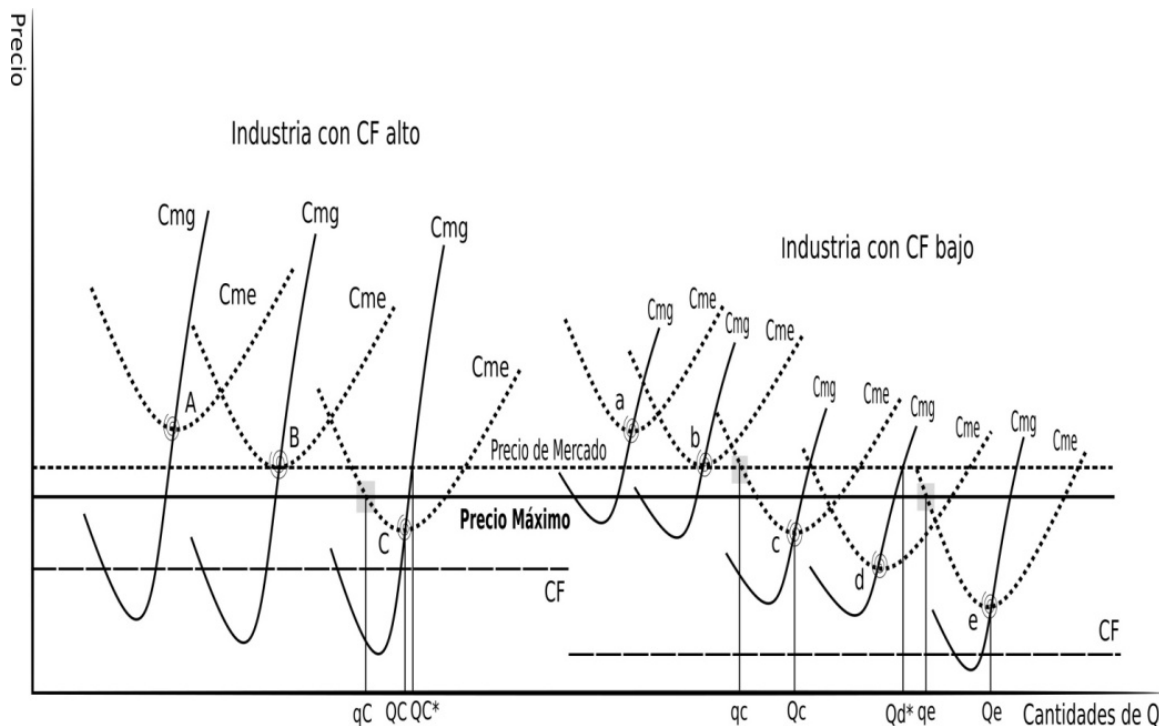
En el Gráfico 3, se refleja la dinámica de introducir un control de precio máximo, por lo cual se ubica comúnmente por debajo del precio de mercado

(Leftwich, 1972). El establecer dicha política, surte efectos contraproducentes en la dinámica mercantil. Sin embargo, existen mercados donde el costo fijo difiere, por tanto, difiere la reacción entre los agentes económicos. En un escenario de precios máximos sobre una industria de costos fijos altos, sólo las empresas de mayor planta podrán permanecer en pie (caso empresa C). Cuando se implementa un precio máximo sobre una industria de costos fijos menores, puede que sobrevivan más empresas, pero éstas tienden a alterar la composición $[l/\bar{k}]$, sin que el Ejecutivo pueda estar al tanto en tiempo real (en este caso la empresa c produce qc y lo oferta al precio de mercado). En contexto, puede observarse en dicho gráfico, que se agudiza los inconvenientes de aquellas empresas donde su minimización de costos medios es superior o igual al precio de mercado vigente. Se tiene el caso de la empresa A y a, ambas estarían sobre-explotando al factor fijo, lo que forzaría un inercial cierre. Para la empresa B y b, no sería el mercado sino la legislación quien las desplaza.

Asimismo, es notable la estrategia y elección del empresariado por producir en una etapa anterior a su escala mínima eficiente (izquierda), mejor dicho, desviarse de su óptimo de explotación a corto plazo [*Min Cme*]. A esta práctica, en microeconomía se le conoce como producir a “capacidad ociosa”. Tomando en cuenta la misma gráfica, obsérvese que la empresa C si bien alcanza su mínimo costo unitario en QC , con un precio máximo, está forzada a ofrecer qc , allí se hace notoria la escasez de bienes y servicios, pues las firmas pertenecientes a esa industria por ejemplo A y B no ofrecen QA y QB al mercado por lo acotado anteriormente. Y la empresa C, la cual muestra mayor capacidad productiva en la estructura de costos fijos altos, tiene los incentivos manifiestos de ofrecer una producción: [$qc < QC < QC * (\text{producción de } cmg = \text{precio de mercado})$].

Caso análogo ocurre en la industria de CF bajos con la empresa e y c, la primera a pesar de contar con un mejor ratio $[l/\bar{k}]$, lleva al mercado la producción qe que es menor a Qe . En el caso de la empresa c, ocurre una violación a la ley de precios, dado que oferta qc al precio de mercado. Ello es posible sólo cuando hay una cantidad tal de empresas, que al Ejecutivo en lo breve o con rezago, se le hace cuesta arriba supervisar. Igual análisis

Gráfica 3: Industria de costos fijos asimétricos y efecto de un precio máximo



Fuente: Elaboración propia.

Estableciéndose un precio máximo, se tiene que en el escenario de CF alto la empresa C es quien prevalece, mientras que en el contexto de CF bajo las empresas c, d y e prevalecen pero haciendo un uso sub-óptimo de los recursos disponibles en la producción del bien Q

puede aplicarse sobre la empresa d. Se deja ver que todas las firmas deben responder de la mejor manera ante una política de precios, algunas optan por salir ya que allí reducirían pérdidas y las que quedan, reajustan en lo posible (hay rigideces endógenas y legales) la distribución factorial entre $[l]$ y $[k]$.

En efecto, las estadísticas que dan cuenta de un uso en la capacidad operativa de las empresas cercano al 30% - 35% (Abadi, 2013; Abadi y Raguá, 2014; Abadi, 2015), circunstancia a la cual contribuye el control de precios y el rígido control cambiario. Téngase en cuenta que la firma acude solicitar divisas para abastecerse de aquel insumo no proveído en la economía nacional, súmele a ello, las trabas de obtener dicha divisa (y el aumento de los costos al migrar del dólar oficial a la tasa paralela). El

resultado difícilmente será otro, que la merma en la oferta de productos, ya que resulta más rentable migrar de actividad, dejar de ser una empresa productora y pasar a ser una en la que importa y comercializa. Así, es entendida la conducta de des-utilizar el factor capital [$k\downarrow$] en la medida que las *ganancias* que reporte éste, no estén garantizadas en producir internamente sino en la comercialización del bien importado. Pasa en la industria de alimentos, fármacos, textiles, entre otras. En el sector industrial CONINDUSTRIA (2015) reporta una capacidad utilizada de 59%, seis años más tarde, el valor de este indicador es de 50%. Con esta inercia importadora (Álvarez, 2015) se siguen rompiendo importantes eslabones en las cadenas productivas de textil-confección, química, plásticos, juguetes, metalmecánica, electrodomésticos, vehículos y autopartes, maquinarias, equipos de computación y telefonía que no pueden competir con los bajos costos que asegura la abundante y barata mano de obra china, mucho menos si tales manufacturas se importan a una ruinoso tasa de 6,30 o 12 Bs/\$. De hecho, en la última década la densidad industrial en Venezuela cayó de 0,33 establecimientos por mil habitantes a solo 0,25. Examínese por ejemplo la empresa d en el gráfico 3, los incentivos están dados para producir por debajo de Qd^* .

c. Respuesta a las acciones implícitas

La empresa opera en un escenario de mercado que funciona con elevada ineficiencia, las razones se explican a continuación.

Se comentó párrafos atrás que la incertidumbre en el retorno de las inversiones explica por qué una planta que cuenta con una capacidad instalada de producir n unidades, sea pronto gestionada para producir una cuantía inferior a n unidades. Ahora bien, ¿qué acontece con las empresas, si sumado a las regulaciones, controles, supervisiones y sanciones a las que son sometidas por el Ejecutivo, se le adiciona una ley que regule la gestión de sus inventarios, productos a ofrecer y también sus ganancias? Para responder la interrogante, tráigase a la mesa de análisis el segundo mecanismo gubernamental, específicamente a la referenciada Ley de Precios Justos.

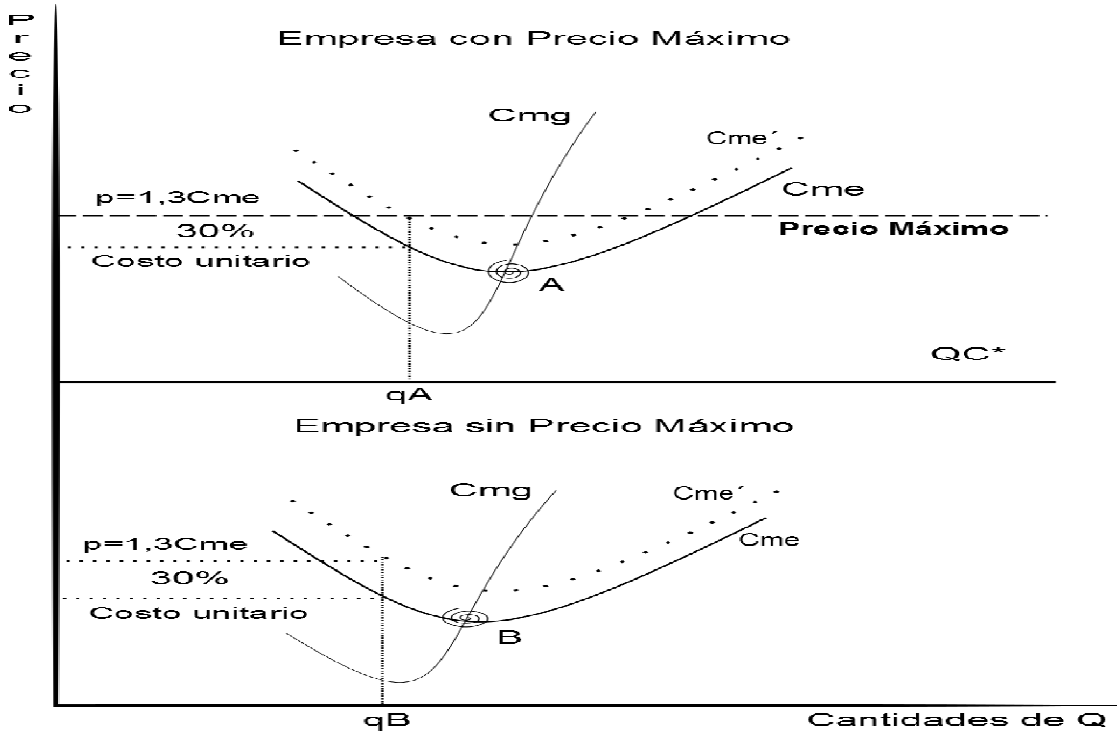
Por disposición legal, la maximización de los beneficios no es una variable sino un parámetro pre-determinado; 30% sobre la magnitud de los costos. A causa de ello, se tiene la siguiente relación: $[\pi_u = 0,3Cme; p = 1,3 \frac{C_t}{q}]$. De acuerdo con esto, en el gráfico 4 se modela la conducta de una firma que tiene resuelta la incógnita de maximizar beneficios con y sin precio máximo. Puede apreciarse que la empresa además de proveer menores cantidades de producto (sub-utiliza $[k]$), ofrece el bien a un precio de modo que pareciera operar bajo una curva hipotética de costos medios aún mayor.

En síntesis, el mercado reflejado en las respuestas empresariales desarrolla su peor faceta como entidad ordenadora de recursos económicos. Sin embargo, acá de cierto modo es inexacto referenciarlos a las clasificadas “fallas de mercado” derivadas usualmente por externalidades, información asimétrica, insuficiencia competitiva o una profusión de bienes públicos. Más equivoco aún, considerar prácticas colusivas, integración vertical, riesgos de selecciones adversas o ejercicios predatorios de una empresa sobre el resto, para lograr en el presente expulsarlas y a futuro gozar de un mayor poder de mercado, ofreciendo bienes y servicios a mayores precios. Si esto último fuese el caso, el análisis recae sobre la gestión de los organismos e instituciones pro-competencia. Aquí, estamos subrayando el hecho de un ambiente que se antepone a la existencia del mercado, no a sus altos o bajos aciertos como sucede en las economías extranjeras, de las cuales sondean las posibles correcciones.

Un mercado, decretado públicamente a no cohabitar en la economía venezolana, para ser remplazado por un *estatismo*, degenera la mayor ociosidad y desgaste posible sobre las capacidades productivas de los insumos $[l; k]$, posterga el avance económico y aniquila la entrada de las tendencias globales al país. Esto es, opaca el potencial de innovación e invención que debe caracterizar a una economía si quiere triunfar en el siglo presente.

En particular, la empresa se halla en un estado crítico de búsqueda sub-óptima en las decisiones tomadas; bajo este contexto el interés sobre la calidad del producto o servicio a ofrecer es mínimo. La estrategia de contar.

Gráfico 4: Reacción empresarial ante un margen de beneficio establecido



Fuente: Elaboración propia

La firma buscará ubicarse en una curva de mayor costo para la misma cantidad producida

con un mayor capital humano dentro de su cuerpo laboral es sustituido por otros objetivos superpuestos de corto plazo: evitar en lo fortuito las penalizaciones, crear la mejor red de contactos con organismos públicos, maximizar la práctica de evadir obligaciones legales y postergar en el tiempo el proceso de desarrollar economías de escala en las empresas, valga decir, cuando las dinámicas de mercado se ven obstruidas, invertir en investigación y desarrollo carece de interés, se desincorpora de los planes de expansión de las firmas.

Por último, el sector privado queda reducido a responder de manera acorralada ante el acecho estatal del "Socialismo del Siglo XXI", que niega toda autonomía de emplear los recursos productivos de la forma más

eficiente posible. Ello se manifiesta cuando el tipo de cambio se emplea como medio para sólo importar y consumir, cuando las factorías como medio físico para producir, son usadas para sólo almacenar y comercializar. Y lo peor de este contexto, es que ante una creciente inflación a la firma le queda como vía de escape únicamente simular, pues, sin que prevalezcan precios reales y estables, la peripecia empresarial de desplegarse en la economía es casi nula.

La determinación de los salarios y los precios por decisión gubernamental, al margen de la productividad y del concurso de los empleadores y la representación organizada de los trabajadores genera severas distorsiones que impiden el cálculo económico, generan inflación y obstaculizan la implantación y desarrollo de negocios formales. En el análisis que se conduce, esto se traduce que la empresa no tiene control sobre los costos ni sobre los precios, se acomoda a las circunstancias que se van presentando, tratando de sobrevivir y decidiendo sobre la marcha.

El propósito de responder la incógnita propuesta, ¿qué hace la empresa venezolana ante un escenario adverso? puede derivar en numerosas respuestas, sin embargo, todas apuntan a que el país se encamina a funcionar bajo una economía en la cual languidece de forma acelerada la oferta de bienes y servicios.

Conclusiones

- Para el “Socialismo del siglo XXI”, el mercado es antagónico a su existencia.
- Las entidades empresariales son quienes absorben los tres mecanismos dispuestos por el gobierno nacional para combatir al mercado.
- La escasez generalizada de insumos nacionales unidos a la restricción en el acceso a divisas obliga a ajustes indeseados, que causan perjuicio a la sociedad.
 - Ante dichos mecanismos la empresa responde de la siguiente forma:

- a. Cierre de las unidades productivas sin capacidad de adaptación, principalmente los recientes emprendimientos empresariales y aquellas que se vean confiscadas.
 - b. Fortalecimiento de aquellas unidades productivas que operen con rendimientos crecientes. Empresas con economías de escala cuentan con una mayor capacidad de ajuste en la relación l/\bar{k} .
 - c. Rentabilidad y elección de producir en una etapa anterior a la escala mínima eficiente [EME]. Producción con capacidad ociosa, la etapa productiva se ubica bien sea en la subutilización del insumo capital (primera etapa de la producción) o en la sobreutilización del capital (tercera etapa): uso ineficiente del insumo fijo.
 - d. Surgimiento de conductas tipo “poder de mercado”. El dominio y arbitraje sobre los precios se refleja con la aparición de economías subterráneas. Estas últimas son síntomas de los controles de precio y control sobre el margen de ganancia.
 - e. La inflación creciente, modifica la certidumbre de proyección entre los agentes económicos. Se ejerce una mayor presión sobre el input laboral.
 - f. Opera un sistema de mercado que funciona con elevada ineficiencia respecto a la asignación de los recursos (el gobierno necesita dicho funcionamiento). La distorsión de los precios relativos en la economía, hace que la inversión se vea difuminada en el tiempo.
- A la economía, cada vez más, le cuesta responder a la demanda de bienes y servicios de la población. El Sector privado va mermando.
 - Las acciones emprendidas por el Estado-Gobierno, de entorpecer el funcionamiento del mercado, provocan reducción de la producción, escasez, desabastecimiento y deterioro de la calidad de vida del venezolano.

Referencias bibliográficas

Abadi, Anabella (2013). *15 años de revolución bolivariana en cifras*. Disponible en: <http://prodavinci.com/2013/12/16/actualidad/15-anos-de-revolucion-bolivariana-en-cifras-por-anabella-abadi-m/> (Consulta: 2016, Septiembre 15)

- Abadi, Anabella (2015). *Más control, peores resultados: a propósito del caso Farmatodo*. Disponible en: <http://prodavinci.com/blogs/mas-control-peores-resultados-a-proposito-del-caso-farmatodo-por-anabella-abadi-m/> (Consulta: 2016, Diciembre 05).
- Abadi Anabella y Daniel Raguá (2014). *Controles de precios y descontroles económicos: de 2003 a 2014*. Disponible en: <http://prodavinci.com/blogs/controles-de-precio-y-descontroles-economicos-de-2003-a-2014/> (Consulta: 2017, Marzo 05).
- Álvarez, Víctor (2015). *La tragedia industrial de Venezuela*. Revista SIC 15 de Junio. Disponible en: <http://revistasic.gumilla.org/2015/la-tragedia-industrial-de-venezuela/> (Consulta: 2017, Mayo 05)
- Arias, Fidias (2012). *El proyecto de investigación*. Caracas: EPISTEME.
- Balza, Ronald (2015). “De la planificación centralizada a la regulación de la economía: propuesta de transición gradual para Venezuela”. En: Balza, Ronald (Coordinador). *Venezuela 2015: economía, política y sociedad*. (pp. 309-355). Caracas: UCAB.
- Boza, Tony (2015). *La guerra contra el pueblo*. Recuperado el 25 de Noviembre de 2015, de MinCi: <http://www.minci.gob.ve/wp-content/uploads/2015/01/Guerra-contra-el-pueblo.pdf>
- Búfalo, Enzo del (2014). La Visión Neoclásica del Sistema Económico de Libre Competencia. En E. D. Bufalo, *Opciones teóricas en economía* (pp. 45-158). Caracas: GDCH.
- Casanova, Roberto (2017). “Propiedad, libertad e inclusión. Aportes para el debate público”. En: Fernando Spiritto (Coordinador). *La Nueva Economía Venezolana. Propuestas ante el colapso del socialismo rentista*. (pp. 415-460). Caracas. Editorial Alfa.
- CEDICE (2011). “El cierre de las cadenas de supermercados y farmacias atenta contra Venezuela”. Disponible en: <http://www.cedice.org> (Consulta: 2017, Mayo, 08).
- CONINDUSTRIA (2015). Encuesta de Coyuntura Trimestral. Caracas. Disponible en: http://www.cinvice.com/Documentos/Conindustria_ECI-III_2015.pdf (Consulta, 2017. Octubre 05).
- CONINDUSTRIA (2017). *Hacia una Venezuela Industrializada: La Ruta*. Disponible en: <http://www.conindustria.org/download/hacia-la-industrializacion-de-venezuela-la-ruta/> (Consulta: 2017, Diciembre 22).

- CRBV (2000). Constitución de La República Bolivariana de Venezuela. *Gaceta Oficial Extraordinario N° 5.453*. Caracas, Distrito Federal, Venezuela.
- Dieterich, Heinz (2007). *Hugo Chavez y el socialismo del siglo xxi*. Disponible en: de Rebelión: <http://www.rebelion.org/docs/55395.pdf> (Consulta, 2017, Marzo 11)
- Fernández de Castro y Tugores, Juan. (1992). *Fundamentos de microeconomía*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España.
- Gómez, Emeterio (1989). *El Empresariado Venezolano*. Caracas: Fundación Latino.
- Gómez, Emeterio (2008). Regulación en Venezuela: adaptación y supervivencia. *DEBATES IESA*, 14-19.
- Hirshleifer, Jack. y Glazer, Amihai (1994). *Microeconomía, teoría y aplicaciones*. México: PHH.
- INE (2017). Principales Indicadores de la Industria, total nacional. Disponible en: <http://www.ine.gov.ve/> (Consulta 2017, Julio 05).
- Leftwich, Richard (1972). *Sistema de precios y asignación de recursos*. D. F. México: Nueva Editorial Interamericana.
- Léidenz, Claudia (2015). "Complejidad de una agenda de desarrollo a partir de un escenario sin propiedad y sin mercado". En: Balza, Ronald (Coordinador), *Venezuela 2015: economía, política y sociedad* (pp. 89-104). Caracas. UCAB.
- LCPJ (2014). *Ley Orgánica de Costos y Precios justos*. Disponible en: http://www.mp.gob.ve/c/document_library/get_file?uuid=7c3a0033-59c7-4098-8821-71334d20f196&groupId=10136 (Consulta: 2017. Marzo 20).
- Méndez, Carlos (2006). *Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación*. Bogotá: McGraw Hill.
- Palma, Pedro (2015). Controles de Precio e Inflación. En: Balza, Ronald (Coordinador), *Venezuela 2015: economía, política y sociedad* (pp. 151-160). Caracas. UCAB.
- Pérez, Juan José (2012). Síntesis de la política económica bolivariana. Periodo (2003-2010). *Gestión y Gerencia*, 6 (3), 81-103.
- Piña, Gregorio y Salas, Luis (2015). *El mito de la maquineta*. Caracas: Fondo Editorial de la AN "William Lara".
- Porter, Manuel (1980). *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. New York: Free Press.

- República Bolivariana de Venezuela (2002). Decreto No. 1.752 de la Presidencia de la República Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela No. 5.585 Extraordinario de fecha 28 de abril de 2002.
- República Bolivariana de Venezuela (2014). Ley de Costos y Precios Justos. Decreto Presidencial N° 600. Gaceta Oficial de la República, N° 40.340. Noviembre 21 de 2013.
- Salas, Luis (2015). *22 claves para entender la guerra económica*. Disponible en: <http://www.fundayacucho.gob.ve/wp-content/uploads/2015/10/Folleto-Guerra-Economica.pdf> (Consulta: 2015. Noviembre 25).
- Sequin, Luis (2015). “Notas sobre las reformas económicas para el crecimiento y el rol de las instituciones”. En Balza, Ronald (Coordinador), *Venezuela 2015: economía, política y sociedad* (pp. 73-81). Caracas. UCAB.
- Tirole, Jean (1994). The theory of the firm. En J. Tirole, *The theory of industrial organization* (págs. 15-56). Cambridge: The MIT Press.
- Varian, Hal (1998). *Microeconomía intermedia* (Cuarta ed.). Barcelona: Antoni Bosh.