

Dualisme de benestar y maximizació del benefici

Nicolas Boccard

En aquest curt article¹, es demostra un teorema de "tradició oral", és a dir, un resultat conegut durant molt de temps de manera intuïtiva per bona part dels docents de la microeconomia.

La caracterització habitual del preu de monopoli en els llibres de text utilitza l'índex de poder de mercat de Lerner (1934) i l'elasticitat de la demanda ϵ , essent $(P-MC) / p = 1 / \epsilon$, mentre que la fórmula per al resultat eficient és $(p-MC) / p = 0$. Aquestes equacions sembla que obeeixen a principis molt diferents però, els qui han estudiat el preu d'un servei públic regulat, com la distribució d'energia, saben que són cosins.

Allò adient seria, en un món amb informació perfecta, fixar un preu de servei públic igual al cost marginal però, si hem d'insistir en el finançament propi, tal com diu el lema de la Universitat de Harvard, "cada tonell s'ha de sostenir sobre la seva pròpia base", l'eficiència (segon rang) segons Ramsey (1927) i Boiteux (1956) mena a la fórmula $(p-MC) / P = \lambda / \epsilon (1 + \lambda)$, on λ és el multiplicador de Lagrange de l'equació pressupostària.

Òbviament, aquesta equació s'assembla a la del monopoli privat que busca beneficis però, si permetem que l'impacte dels pressupostos premi o afluixi, l'equació es mou d'un extrem (monopoli) a l'altre (cost marginal). Per tant, tenim la sensació que el preu d'un servei públic es mou entre el cost marginal i el preu de monopoli d'acord amb la càrrega imposada pel deure de finançament propi. Això és el que pretenem demostrar formalment.

Les implicacions per a la política econòmica són que els serveis públics de gran cost fix (i cost variable relativament baix) tindran, necessàriament, estructures de preus properes al monopoli, amb les conegudes conseqüències d'exclusió. Així doncs, pot ser convenient posar en comú serveis complementaris amb la finalitat de difondre aquest cost fix i baixar el preu d'accés. Això es traduirà, inevitablement, en algun tipus de subvenció creuada injusta, però el sistema té l'avantatge d'augmentar la base de clients que sovint té efectes positius de cara al futur. Un exemple pot ser subvencionar els viatges en autobús amb taxes més altes d'aparcament per als cotxes amb la finalitat de fomentar un canvi de costums de manera que, un cop augmenti prou la demanda de transport públic, les economies d'escala permetin que el mateix preu de viatjar en autobús generi un benefici global per al sistema de transport públic.

¹ El article complert s'ha publicat en 2011 en Economics Letters.