Granada, 2014

ECONOMÍA POLÍTICA

FRANCISCO GONZÁLEZ GÓMEZ
MIGUEL A. GARCÍA RUBIO
JORGE GUARDIOLA WANDEN-BERGHE

Esta obra, cuyos autores son Francisco González Gómez, Miguel A. García Rubio y Jorge Guardiola Wanden-Berghe, está sujeta a la licencia Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional de Creative Commons. Para ver una copia de esta licencia, visite http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es_ES

ECONOMÍA POLÍTICA

FRANCISCO GONZÁLEZ GÓMEZ
MIGUEL ÁNGEL GARCÍA RUBIO
JORGE GUARDIOLA WANDEN-BERGHE

GRANADA
2014

ÍNDICE

PRÓLOGO……. 10

TEMA 1: PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA CIENCIA ECONÓMICA…… 12

INTRODUCCIÓN……... 12
LA CIENCIA ECONÓMICA…… 12
Objeto y definición de la Ciencia Económica……... 12
Componentes principales de la actividad económica……... 15
LA ECONOMÍA COMO CIENCIA SOCIAL…….. 18
La clasificación de la Ciencia……... 18
La Economía no es una Ciencia exacta: limitaciones explicativas y predictivas de la Ciencia Económica…… 20
MODOS DE AFRONTAR EL ESTUDIO DE LA ECONOMÍA…… 21
Análisis positivo vs. análisis normativo…… 22
Análisis microeconómico vs. análisis macroeconómico……... 23
TÉCNICAS DEL ANÁLISIS ECONÓMICO…… 24
PRESENTACIÓN FORMAL DEL PRINCIPAL OBJETO DE ESTUDIO DE LA CIENCIA ECONÓMICA…… 26
Posibilidades tecnológicas de la sociedad: La Curva Frontera de Posibilidades de Producción…… 26
Los sistemas económicos…….. 31
El modelo del flujo circular de la renta..... 33
RESUMEN…… 35
ANEXO I: TIPOS DE VARIABLES……... 36
ANEXO II: TRABAJAR CON DATOS……... 37

TEMA 2: LA DEMANDA Y LA OFERTA: EL MECANISMO DE MERCADO…… 42

INTRODUCCIÓN……... 42
LA DEMANDA……. 42
La demanda individual y del mercado…….. 42
Movimientos a lo largo de la función de demanda……... 45
Desplazamientos de la función de demanda……. 46
El excedente de los consumidores……. 49
LA OFERTA……. 51
La oferta individual y del mercado……... 51
Movimientos a lo largo de la función de oferta…… 52
Desplazamientos de la función de oferta…….. 53
El excedente de la producción…….. 56
CANTIDAD Y PRECIO DE EQUILIBRIO……... 57
El equilibrio de mercado……... 57
Tendencia al equilibrio a partir de situaciones de desequilibrio……. 58
El excedente en los mercados……... 61
Cambios en la situación de equilibrio. …… 62

ELASTICIDADES DE OFERTA Y DEMANDA……... 67
Elasticidad precio de la demanda……. 67
Elasticidad precio de la oferta…….. 71
Otras elasticidades de la demanda……... 73
RESUMEN……..... 74
ANEXO I. PRECIOS DE INTERVENCIÓN……. 74

TEMA 3: LA EMPRESA Y LOS MERCADOS DE PRODUCTOS…… 80
INTRODUCCIÓN……... 80
LA PRODUCCIÓN Y LOS COSTES……. 81
La función de producción……. 81
La producción en el corto plazo……... 83
La producción en el largo plazo……... 85
Curvas de costes en el corto plazo…… 88
Curvas de costes en el largo plazo…… 90
GRADOS DE COMPETENCIA Y TIPOS DE MERCADO…… 92
LA COMPETENCIA PERFECTA……. 94
Equilibrio de mercado a corto plazo…… 96
Equilibrio de mercado a largo plazo…… 101
LA COMPETENCIA IMPERFECTA: MONOPOLIO, COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA Y OLIGOPOLIO…… 103
El monopolio……. 103
La competencia monopolística……. 109
El oligopolio…….. 111
RESUMEN…… 114

TEMA 4: EL SECTOR PÚBLICO Y LOS MERCADOS…… 116

INTRODUCCIÓN……... 116
LOS FALLOS DEL MERCADO…… 116
Mercados de competencia imperfecta…….. 117
Actividades que presentan importantes economías de escala…….. 117
Existencia de externalidades……. 118
La información imperfecta…… 120
La escasez en la provisión de bienes públicos……. 120
Mala elección de los consumidores…….. 122
Bienes de propiedad común…….. 122
FORMAS DE INTERVENCIÓN DEL SECTOR PÚBLICO…… 123
La provisión directa de bienes y servicios…… 123
La financiación de la provisión de ciertos bienes y servicios…….. 124
El fomento de la actividad económica mediante la concesión de subvenciones..... 125
El establecimiento de un marco regulatorio apropiado para el buen funcionamiento de los mercados……... 125
La creación de organismos de control directo……. 126
Los controles de precios……... 127
REDISTRIBUCIÓN DE LA RENTA…….. 127
Medición de la desigualdad y la pobreza……. 129

Las posibilidades de intervención de los gobiernos para hacer frente a las desigualdades…… 131
RESUMEN…… 132

TEMA 5: LA MACROECONOMÍA. UNA VISIÓN GLOBAL…….. 134

CONCEPTO, ORIGEN Y OBJETO DE LA MACROECONOMÍA……. 134
VARIABLES MACROECONÓMICAS OBJETIVO E INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA MACROECONÓMICA…… 135
Variables macroeconómicas objetivo……... 135
Instrumentos de la política macroeconómica……... 138
LA MEDICIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA. IDENTIDADES MACROECONÓMICAS. 145
La medición del producto nacional…….. 146
Las principales cuentas nacionales…….. 152
El PIB como indicador del bienestar de una nación…… 154
EL DESEMPLEO: CONCEPTOS CLAVE Y MEDICIÓN……. 156
LA INFLACIÓN: CONCEPTOS CLAVE Y MEDICIÓN…….. 159
RESUMEN……..... 161

TEMA 6: LA POLÍTICA FISCAL Y EL PRESUPUESTO PÚBLICO……... 162

INTRODUCCIÓN……... 162
EL GASTO Y EL INGRESO PÚBLICO……. 162
Delimitación del sector público……. 162
El presupuesto público: gastos e ingresos públicos según la clasificación Económica……. 163
LA DISCRECIONALIDAD DE LA POLÍTICA FISCAL…… 165
Política fiscal y corrientes ideológicas……. 165
El ciclo político de la economía…… 167
Instrumentos de la política fiscal…….. 168
La política fiscal y la desigualdad…… 169
EL MULTIPLICADOR DE LA POLÍTICA FISCAL……. 169
LOS ESTABILIZADORES AUTOMÁTICOS……... 173
LIMITACIONES DE LA POLÍTICA FISCAL: LOS RETARDOS Y EL DÉFICIT…….. 173
Los retardos…….. 174
La financiación de un aumento del gasto público…… 177
RESUMEN…… 180

TEMA 7: EL DINERO Y LA POLÍTICA MONETARIA…… 181

INTRODUCCIÓN……... 181
EL DINERO EN LA ECONOMÍA…….. 181
¿Qué es el dinero?..... 181
Breve historia del dinero: desde las antiguas civilizaciones hasta nuestros días…… 182
El dinero, la producción y los precios…….. 185
LA DEMANDA DE DINERO Y LA OFERTA MONETARIA…… 186
La demanda de dinero……... 186
La oferta de dinero…… 188

EL SISTEMA FINANCIERO…… 189
El dinero bancario y la creación de dinero bancario…….. 189
El banco central…… 194
EL BANCO CENTRAL Y LA POLÍTICA MONETARIA……. 196
RESUMEN…… 199

TEMA 8: EL SECTOR EXTERIOR Y EL MERCADO DE DIVISAS……... 200

INTRODUCCIÓN……... 200
LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES: ARGUMENTOS QUE EXPLICAN EL COMERCIO INTERNACIONAL…… 202
Las ventajas comparativas…… 202
Las economías de escala……... 203
Las preferencias por la diferenciación……. 204
ARGUMENTOS CONTRARIOS AL COMERCIO INTERNACIONAL…… 205
El argumento de los puestos de trabajo…… 206
El argumento de la seguridad nacional…… 207
El argumento de la industria naciente…….. 207
El argumento de la competencia desleal…….. 207
El argumento de la protección como instrumento para la negociación…….. 208
El argumento de la reactivación económica……. 208
El argumento de los salarios…… 208
LAS BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL…… 209
Los aranceles…… 209
Los contingentes a la importación…… 209
Las subvenciones a la exportación……... 210
Las restricciones voluntarias a la exportación…… 210
Otras barreras no arancelarias…… 211
LA BALANZA DE PAGOS……. 212
La estructura de la balanza de pagos……... 212
El significado de las subbalanzas……. 213
LOS TIPOS DE CAMBIO…… 214
Los mercados de divisas y el tipo de cambio…… 214
¿Qué variables económicas son determinantes del cambio de moneda?..... 215
La importancia del tipo de cambio en la economía…….. 216
SISTEMAS DE TIPOS DE CAMBIO…….. 217
Sistema de tipos de cambio flexible o flotante……. 217
Sistema de tipos de cambio fijos……... 217
Sistema de tipos de cambio semifijos…… 218
FLUCTUACIONES EN LOS TIPOS DE CAMBIO E INTERDEPENDENCIA DE LAS ECONOMÍAS…… 218
La interdependencia en sistemas de cambio flexibles……. 219
La interdependencia en sistemas de tipos de cambio fijos…….. 220
LAS EXPECTATIVAS SOBRE EL TIPO DE CAMBIO…… 220
¿Cómo podemos explicar las diferencias en los tipos de interés?..... 220
Las expectativas y el equilibrio macroeconómico…… 222

¿MEJORA REALMENTE LA DEPRECIACIÓN DE LA MONEDA LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA NACIONAL?..... 222
La consideración de un escenario en el que hay flexibilidad de precios y los salarios son rígidos…….. 222
La curva J…….. 223
RESUMEN…… 224

TEMA 9: EL MODELO DE OFERTA Y DEMANDA AGREGADA……. 226

INTRODUCCIÓN……... 226
LA CURVA DE DEMANDA AGREGADA: PENDIENTE Y POSICIÓN…… 226
Pendiente……... 226
Posición……. 229
LA CURVA DE OFERTA AGREGADA: PENDIENTE Y POSICIÓN…… 230
Pendiente……... 230
Posición……. 231
EQUILIBRIO Y CAMBIOS EN EL EQUILIBRIO EN EL CORTO PLAZO…….. 232
Perturbaciones de demanda…….. 232
Perturbaciones de oferta……... 234
DOS VISIONES DISTINTAS DEL ESTADO DE LA ECONOMÍA: LA VISIÓN CLÁSICA Y LA VISIÓN KEYNESIANA…… 235
Supuestos y proposiciones de la Economía Clásica……. 236
Supuestos y proposiciones de la Economía Keynesiana……... 237
EL MODELO DE OFERTA Y DEMANDA AGREGADA SEGÚN LOS SUPUESTOS DE LA ECONOMÍA CLÁSICA……... 239
La oferta agregada en la Economía Clásica…… 239
La efectividad de las políticas monetaria y fiscal en la Economía Clásica…. 240
EL MODELO DE OFERTA Y DEMANDA AGREGADA SEGÚN LOS SUPUESTOS DE LA ECONOMÍA KEYNESIANA…… 241
La oferta agregada en la Economía Keynesiana…….. 241
La efectividad de las políticas monetaria y fiscal en la Economía Keynesiana…… 242
RESUMEN……..... 243

PRÓLOGO

Parece incuestionable que, de modo progresivo, la economía y los hechos económicos adquieren cada vez un papel más relevante en nuestras vidas, lo que puede ser concebido en un amplio sentido y en muy diversos órdenes de la realidad que nos rodea. Sin ceñirnos únicamente a acciones que pueden parecernos algo distantes, y que son impulsadas desde las empresas o por nuestros gobernantes, y aun sin ser plenamente conscientes, muchas de las decisiones que tomamos a lo largo del día son objeto del análisis económico. La disciplina económica, a la vez que permite comprender la conducta de las empresas, y la justificación y las posibilidades de intervención del sector público, nos permite acercarnos a lo más cotidiano de nuestras vidas, al estudiar las decisiones de elección cuando se hace la compra diaria de la comida, cuando se ahorra, cuando se distribuye el tiempo entre diversas actividades, etc. De modo que los principios económicos, además de orientar las grandes decisiones que marcan el destino de una sociedad, también contribuyen a explicar esas otras que conforman la actividad diaria de las personas, y basta con estar atento a las noticias de prensa, radio y televisión para darnos cuenta de la importancia que se le concede a la economía en nuestros días.

En este orden de ideas, cabe decir que la generalización de la economía a tan diversos ámbitos de la vida tiene reflejo en el mundo universitario, que no ha quedado al margen de la realidad. De manera, que ya no se trata tan solo de la creación y alta demanda de carreras como las de Económicas y Empresariales, sino que la economía interesa a otros muchos profesionales, entendiendo los responsables de la elaboración de los distintos planes de estudio que, en mayor o menor medida, la disciplina económica ha de estar presente en el temario de Grados como Derecho, Ciencias Políticas y Sociología, Gestión y Administración Pública, Ciencias de la Información, Estadística, Geografía, Relaciones Laborales, Graduado Social, Turismo, etc.

La Teoría Económica resulta ardua en su estudio, al menos en un principio, principalmente por el grado de abstracción que requiere, así como por las técnicas de análisis que incorpora. Además, esta dificultad tiende a ampliarse cuando la materia se imparte en carreras cursadas fuera de las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales, también de tinte social, en las que predominan materias en las que se pone un mayor énfasis en el esfuerzo memorístico y donde, con frecuencia, el alumno procede de una opción de letras en el bachiller. *Principios de Economía Política* está orientado a este tipo de alumno. Pretende ser una primera aproximación a la Ciencia Económica para aquellos alumnos de Grados distintos a la Economía y la Administración y Dirección de Empresas.

Para el estudio de la economía a un nivel introductorio existen excelentes manuales en el mercado, realizados por prestigiosos economistas. ¿Qué sentido tiene entonces la realización de este libro? Es evidente que no se trata de competir con esos manuales; se trata más bien de hacer una oferta orientada específicamente al tipo de alumno antes mencionado, con el objeto de hacerle más accesible la comprensión de la materia. La propuesta del libro, en esencia, reside en la forma en que es transmitido el conocimiento, que no en el fondo, poniendo especial énfasis en el desarrollo elemental de todas aquellas ideas en las que el alumno suele encontrar una mayor dificultad. El problema que presentan los manuales tradicionales de introducción a la economía es que han sido concebidos para alumnos de Ciencias Económicas y Empresariales, donde se es más exigente en el programa de la asignatura –el número de créditos asignado es mayor y, por tanto, el tiempo dedicado a su enseñanza–, se presupone el dominio previo de ciertas técnicas matemáticas, y la materia es complementaria de otras asignaturas del Grado que, interrelacionadas, permiten un mejor entendimiento de la disciplina. No obstante, para este alumnado también puede resultar interesante el libro en un curso introductorio a la economía donde el profesor estime que es más importante la asimilación de las relaciones existentes entre

las variables que la demostración matemática de tales relaciones, cuestión que tiende a resolverse en cursos posteriores de microeconomía y macroeconomía intermedia y avanzada. En todo caso, siempre se tendría como recurso la introducción de la formulación matemática en forma de anexo, allí donde el profesor lo estimara oportuno.

Sobre el libro, y al nivel introductorio con el que se plantea la disciplina económica, cabe hacer las siguientes observaciones:

- Se plantean los casos generales y se obvian las excepciones, las cuales, y a discreción del profesor, podrán ser objeto de comentario de clase. En todo caso cabe decir que si el estudiante va siendo consciente de cuáles son esos hechos particulares que el estudio deja de lado, será una buena señal, ya que será una muestra de que está empezando a pensar por sí mismo en términos económicos. Es decir, que entiende y deduce, no limitándose a ser un mero elemento pasivo en la adquisición de conocimientos.
- La transmisión del conocimiento se hace con el suficiente nivel de desarrollo y claridad como para que se puedan entender sin excesiva dificultad los distintos conceptos y relaciones objeto de estudio, aspecto que facilita la comprensión y, en definitiva, la posterior asimilación y memorización de las principales ideas. En todo momento se han querido transmitir no solo los puntos de partida y final de los hechos, sino también el núcleo de los propios acontecimientos que se pretenden explicar.
- Para la transmisión del conocimiento, y en la visión particular de quienes suscriben, se ha preferido prescindir del desarrollo matemático cuando ha sido posible, centrando el esfuerzo en la expresión gramatical y gráfica. Existe abundancia de gráficos, los cuales, a diferencia de otros manuales, han sido integrados en el texto como parte de la lectura principal. Esto es, se ha querido evitar que el alumno obvie los gráficos en el estudio de la asignatura, lo que tiende a ocurrir cuando estos aparecen en recuadros en los márgenes del libro o con una presentación que invitan a prescindir de ellos. Se pretende de este modo que el alumno haga un esfuerzo para la comprensión del significado que subyace a los gráficos. Aunque al principio no lo parezca, saber interpretar un gráfico agiliza la lectura, el entendimiento y la retención de ideas. De todas formas habría que tener en cuenta que los gráficos no dejan de ser una herramienta, y que se ha de evaluar más por el conocimiento adquirido que por el dominio de una técnica.
- A lo largo del texto se han incorporado recuadros con fondo gris. En algunos de ellos se desarrollan algunas teorías o hechos concretos relacionados con los contenidos principales del tema. En otras ocasiones, los recuadros han sido utilizados para introducir críticas a la teoría principal. Al margen de una línea que podríamos denominar ortodoxa de la Economía que se enseña en la mayoría de las Universidades del mundo, existen corrientes alternativas de pensamiento económico. En algunos casos hemos creído conveniente hacer aunque sea una reseña de esa visión alternativa. Finalmente, los recuadros también ha sido utilizados para estimular la reflexión del alumno. Son llamadas que pretenden despertar en el alumno el interés por el conocimiento más allá de los contenidos desarrollados por los autores del texto.

En cuanto a los contenidos del libro se sigue la división clásica de los manuales de introducción a la Teoría Económica. Un primer tema es de introducción a la Ciencia Económica. Posteriormente se dedican tres temas a la Microeconomía y cinco temas a la Macroeconomía.

En los primeros cuatro temas se explica de un modo sencillo el funcionamiento de una economía de mercado, así como la necesidad y las posibilidades de la intervención del sector

público en un amplio número de cuestiones económicas. Para cumplir con el objetivo propuesto, el orden temático por el que se opta es el siguiente: En un primer tema, se hace una revisión al concepto de la Economía, abordando su ámbito de estudio, así como las técnicas empleadas en la investigación; asimismo, se presenta de un modo formal el principal problema económico al que debe dar respuesta toda sociedad, lo que permitirá introducir una guía para el estudio a lo largo del curso. Los temas dos y tres se dedican al estudio de los mercados. En el tema dos se muestra el modelo de oferta y demanda, que de un modo sencillo explica el funcionamiento de los mercados cuando en ellos prevalece una actitud competitiva. El tema tres se orienta al estudio del comportamiento del empresario. De manera muy sintética se analizan las funciones de producción y costes, y se revisa la conducta de las empresas en cada una de las estructuras de mercado posibles. En el tema 4 se justifica la existencia de otras decisiones económicas tomadas fuera de los mercados, así como el modo en que pueden tomarse tales decisiones. En este caso se hace un breve recorrido por la actividad del sector público.

En la parte de Macroeconomía se dedica el quinto tema a ofrecer una visión global del objeto de la Macroeconomía y de los principales instrumentos de la política macroeconómica. En el sexto tema se hace una primera aproximación a la política fiscal como instrumento para la reactivación de la economía; en este tema se analizan también algunas limitaciones de la política fiscal. El tema siete se centra en analizar las funciones que desempeña el dinero en la economía, la creación de dinero y la política monetaria como instrumento para la reactivación económica y el control de la inflación. El tema 8 trata el sector exterior y el mercado de divisas. Finalmente, en el tema 9 se introduce el modelo de oferta y demanda agregada como instrumento analítico para explicar las variaciones en la producción y en los precios en el corto plazo.

Con el deseo de que el tiempo dedicado a la realización del libro no haya sido en vano, esperamos haber conseguido que el alumno disponga de una herramienta que haga más accesible el entendimiento de la Economía a un nivel introductorio.

TEMA 1

PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA CIENCIA ECONÓMICA

INTRODUCCIÓN

En unos pocos años la Economía ha pasado de ser una materia misteriosa y oculta a una disciplina que parece no tener secretos para nadie. Contertulios de radio y televisión y columnistas de prensa no especializados en economía centran gran parte de sus críticas y opiniones a la marcha de la economía y a las decisiones de política económica adoptadas por los gobiernos y bancos centrales. En realidad, estos son tan solo ejemplos de cómo en muy pocos años se ha pasado de la más absoluta oscuridad en este ámbito del conocimiento a una nueva situación en la que *todo el mundo sabe de Economía.*

Pero, ¿qué es y qué pretende la Economía?, esta es una cuestión básica que habría que saber antes de hablar de esta disciplina. Este tema se dedica a introducir al lector en la Ciencia Económica. A lo largo del tema se exponen algunas nociones básicas del campo de la Economía. Así, se analizan cuestiones tales como el objeto y la definición de Economía; se explica por qué la Economía es considerada una Ciencia y, más concretamente, una Ciencia Social; se justifican las limitaciones explicativas y predictivas que presentan los modelos económicos; y se muestran las diferentes técnicas empleadas para el análisis económico.

LA CIENCIA ECONÓMICA

Objeto y definición de la Ciencia Económica

En un manual de introducción a la Economía resulta obligado comenzar por delimitar el objeto de estudio y ofrecer una definición de Ciencia Económica. Sin embargo, ninguna de las dos tareas es sencilla. A lo largo de la historia el objeto de estudio ha variado y, en consecuencia, se han propuesto diversas definiciones. Esto no supone ninguna forma de relativismo, simplemente implica que dichas definiciones están influidas por el estado de la disciplina en cada momento y por las distintas escuelas de pensamiento económico. Por ello, definir la Ciencia Económica supone en cierta medida adoptar cierto posicionamiento ideológico.

Así, el objeto de estudio de la Ciencia Económica se ha concretado en «la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones» (A. Smith), «las leyes que rigen la distribución de los productos de la tierra» (D. Ricardo), «poner al desnudo la ley económica del movimiento de la sociedad moderna» (K. Marx), «las acciones del hombre en los asuntos ordinarios de la vida» (A. Marshall), «los precios y sus causas y corolarios» (Davenport) o «la conducta humana como relación entre fines y medios limitados que tienen usos alternativos» (L. Robbins), entre otros.

A partir de la década de 1970 puede hablarse de una crisis del objeto de estudio de la Ciencia Económica; la aparición de nuevas corrientes económicas heterodoxas como la economía política radical –heredera del marxismo–, la economía postkeynesiana, la economía ecológica o la economía feminista, junto con los seguidores de la escuela institucionalista, incluyeron entre sus objetos de estudio la investigación de la pobreza, la desigualdad internacional e intergeneracional, el poder, la destrucción del medio ambiente, el racismo o la discriminación sexista. En respuesta a estas heterodoxias, la corriente económica dominante –heredera de la economía neoclásica– realizó una huida hacia delante al definir el objeto de la Economía desde

el denominado «imperialismo económico». De este modo, la Economía deja de preocuparse en parte de los problemas económicos dominantes para aplicar la aproximación convencional de la Economía a campos totalmente ajenos al análisis económico tradicional, como la familia, el crimen, el sexo y la política.

El término Economía procede etimológicamente del griego *Oikonomos*. Para Aristóteles la «Economía» es el estudio del abastecimiento material del *oikos* o de la *polis*, es decir, de la casa familiar o de la ciudad. Este mismo autor define la «Crematística» como el estudio de la formación de los precios en los mercados o el arte de hacer dinero; según el filósofo, el abastecimiento del *oikos* no tenía que ser regulado por los precios. El sentido que Aristóteles quería preservar para la palabra Economía es precisamente el significado que ahora tiene el término «Ecología Humana». ¿Podría definir brevemente el objeto de estudio de esta disciplina?

Como se ha comentado, la heterogeneidad de objetos de estudio se traduce en la diversidad de definiciones de la Ciencia Económica. Así, la Economía se ha definido como «un estudio de la humanidad en las ocupaciones ordinarias de la vida que examina aquella parte de la acción individual y social que pueda tener más estrecha conexión con la obtención y el uso de los artículos materiales para el bienestar» (A. Marshall), «la ciencia de las leyes sociales que rigen la producción y distribución de los medios materiales que sirven para satisfacer las necesidades humanas» (O. Lange), «el estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes individuos» (P. Samuelson) o «la ciencia que se ocupa de la asignación de los recursos de una sociedad entre sus usos alternativos y la distribución de su producción entre los individuos y los grupos, el modo como la producción y la distribución cambian a lo largo del tiempo y la eficacia e ineficacia de los sistemas económicos» (R. Lipsey), entre otras. Tal diversidad de definiciones hizo que J. Viner definiera la Economía, no sin cierta crítica y sarcasmo, como «lo que hacen los economistas».

Entre todas las definiciones, la más repetida en los manuales de economía es la expuesta por L. Robbins en su *Ensayo sobre la Naturaleza y significado de la Ciencia Económica* (1932), para quien la Economía es, en esencia, una disciplina que tiene por objeto el estudio de todo acto de elección entre distintas alternativas orientadas a satisfacer una necesidad humana. La Ciencia Económica trataría así de la elección que debe afrontar el individuo en las múltiples facetas y oportunidades que le presenta la vida a diario. El gran problema que preocupa a los seres humanos es que los deseos que le son propios han de ser satisfechos mediante unos medios que son escasos y que, a la vez, presentan usos alternativos. En este mundo de elección provocado por la escasez, vivir implica una constante renuncia; elegir el uso que se le da a los medios para satisfacer una necesidad tiene como coste que se prescinde del uso alternativo que se les podía haber dado. La lógica económica conduce a que los individuos hagan una *elección racional*, de modo que, entre las opciones posibles preferirán la que le reporte una mayor satisfacción. Y ante dos opciones igualmente satisfactorias, elegirán aquella que le suponga un menor coste.

¿Somos realmente racionales en términos económicos? El razonamiento económico parte de este supuesto. La toma de decisiones económicas requiere que el individuo construya una visión ideal y formal de las leyes económicas en las que está inserto, lo que implica manejar una serie de construcciones teóricas y técnicas instrumentales específicas que le permitan actuar racionalmente. En consecuencia, la condición que posibilita que los individuos tomen decisiones racionales en términos económicos es la alfabetización económica de los mismos. Así, lo característico de la Economía es que se constituye como principio regulador de las relaciones entre los individuos. Pero, ¿todas las decisiones humanas están regidas por criterios económicos? ¿Podría indicar algún comportamiento social que no esté basado en la búsqueda del mero interés personal?

La Economía se puede entender como la ciencia que se ocupa de analizar el modo en que las sociedades utilizan unos recursos escasos, con objeto de producir bienes y servicios y distribuirlos para su consumo entre los miembros de una sociedad. En esencia la Economía estudiaría cómo satisfacer las necesidades y deseos humanos con los recursos existentes. El principal problema es que los deseos humanos son ilimitados, aumentan con el paso del tiempo, mientras que los recursos para producir bienes que satisfagan tales deseos son limitados. En definitiva, esta combinación de deseos humanos y recursos para la producción de bienes es origen de un estado de escasez relativa, ya que los deseos de los individuos son siempre superiores a los bienes y servicios que pueden producirse con los recursos existentes.

Aunque este manual describirá prioritariamente la corriente neoclásica del pensamiento económico –hoy dominante en todas las universidades–, ello no quiere decir que no existan críticas profundas a este enfoque. Un inconveniente de la definición de Economía realizada desde el paradigma dominante es que no se pone de manifiesto que la Economía es una ciencia social que estudia la actividad de los seres humanos que viven en colectividad; de este modo, en este enfoque el sistema económico deja de ser considerado en términos de relaciones sociales para contemplarse en términos de relaciones entre individuos y cosas. Además, es conveniente resaltar la diferencia entre necesidades y deseos, algo que no hace la escuela neoclásica; las necesidades pueden ser objetivamente clasificadas y jerarquizadas, mientras que los deseos se configuran a partir de las necesidades y se concretan en diferentes preferencias en el marco de una categoría común o de determinado nivel de necesidad; esta distinción puede ilustrarse así: la sed es una necesidad, la elección entre dos marcas comerciales de un refresco es un deseo. Así, las necesidades no son necesariamente ilimitadas, pero no ocurre lo mismo con los deseos. Como ya advirtió Séneca: «Los deseos naturales son finitos, y al contrario, los que se originan de la falsa opinión no tienen fin».

El rasgo más significativo del modelo neoclásico es su asociación con la constitución de la Economía como ciencia, cuyo conocimiento se pretende exacto. Su fundación como ciencia tiene que ver con la posibilidad de tratar bajo forma matemática los fenómenos que componen su campo.

Componentes principales de la actividad económica

Por lo que hace referencia a la propia actividad económica orientada a satisfacer las necesidades humanas, resulta conveniente hacer algunas precisiones sobre ciertos conceptos relacionados con la definición de Economía, que son básicos para el análisis económico: recursos, bienes y agentes.

Los recursos que se presentan escasos en la sociedad son instrumentos al servicio del ser humano para producir bienes y servicios, y tradicionalmente se han clasificado en los factores tierra, trabajo y capital. De un modo sucinto, cabe decir que la tierra o capital natural hace

referencia a aquellos stocks del medio ambiente que suministran servicios a la Economía –el suelo fértil, los recursos minerales, el agua, etc.–. El trabajo se corresponde con la actividad humana, tanto física como intelectual, orientada hacia la producción de bienes y servicios; en realidad toda la actividad productiva realizada por un ser humano requiere siempre de algún esfuerzo físico y de conocimientos previos. El factor capital, también denominado capital reproducible o artificial, incluye cuatro componentes. El capital durable, compuesto por la totalidad de los equipos durables utilizados en la producción –p.e. herramientas, maquinaria, edificios, vehículos, carreteras, etc.–; con el uso, el capital durable se desgasta y la magnitud de ese desgaste constituye la depreciación. El capital humano consiste en los stocks de habilidades adquiridas, que ponen en práctica individuos particulares y que mejoran la productividad de quienes suministran servicios de trabajo; obviamente, los individuos que representan el capital humano envejecen y mueren, pero la cultura permite que transmitan las habilidades adquiridas a otros individuos. El capital intelectual es la acumulación de conocimientos y habilidades que está a disposición de la economía; este tipo de capital no está encarnado en individuos particulares sino que radica en libros y otros artefactos culturales, como las memorias informáticas; este tipo de capital no se desgasta con su uso, sino más bien a causa del desuso. El cuarto componente es el capital social, que comprende todas las instituciones y costumbres que organizan la actividad económica –p.e. la política, la legislación o la aplicación de las leyes–; las instituciones y costumbres no se «gastan», pero pueden volverse obsoletas cuando las circunstancias cambian. La figura 1 muestra esquemáticamente los diferentes recursos o factores productivos.

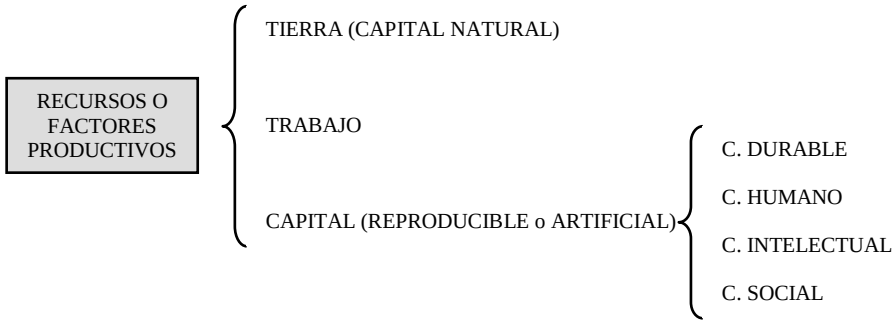


Figura 1: Clasificación de los factores o recursos productivos.

En segundo lugar, cabe precisar que una parte muy importante del análisis económico se centra generalmente en el estudio de los bienes económicos, que se caracterizan por presentar las siguientes propiedades:

- Presentan una cierta utilidad, por lo que se les supone capacidad para satisfacer las necesidades humanas; en términos clásicos, los bienes económicos deben tener «valor de uso».
- Son apropiables efectivamente por parte de los agentes económicos, pasando a integrar sus respectivos patrimonios.
- Son valorables; en términos clásicos, los bienes económicos deben tener «valor de cambio» –precio– y, por tanto, son transferibles, lo que implica la posibilidad de cambio en la propiedad del bien.
- Son productibles, es decir, son susceptibles de ser producidos.
- Se encuentran de un modo escaso en la sociedad, lo que obliga a plantear un proceso de elección.

En suma, los bienes económicos son útiles, apropiables, valorables y transferibles, productibles y escasos. El conjunto más grande de la figura 2 representa todos los bienes que componen la biosfera. Los bienes directamente útiles para ser usados por el ser humano en sus industrias son sólo un subconjunto de los anteriores. Un subconjunto aún más pequeño está formado por aquellos bienes directamente útiles que han sido apropiados. Los bienes apropiados que han sido valorados representan un subconjunto de los anteriores y, por último, los bienes económicos vendrían representados por el subconjunto sombreado de la figura formado por aquellos bienes apropiados y valorados que se consideran productibles. Por tanto, el conjunto de bienes por el que se preocupa la Economía es solo un pequeño subconjunto de todos los bienes que componen la biosfera y los recursos naturales. Nótese que el incremento de los bienes económicos suele entrañar un recorte de los bienes preexistentes en los otros subconjuntos que los contienen; por ejemplo, la explotación de minerales supone un trasvase de las reservas de minerales apropiadas y valoradas hacia los bienes económicos mediante su simple extracción y puesta en venta; o los productos industriales amplían el conjunto de los bienes económicos pero, cuando contaminan el aire, reducen el conjunto de bienes directamente útiles.

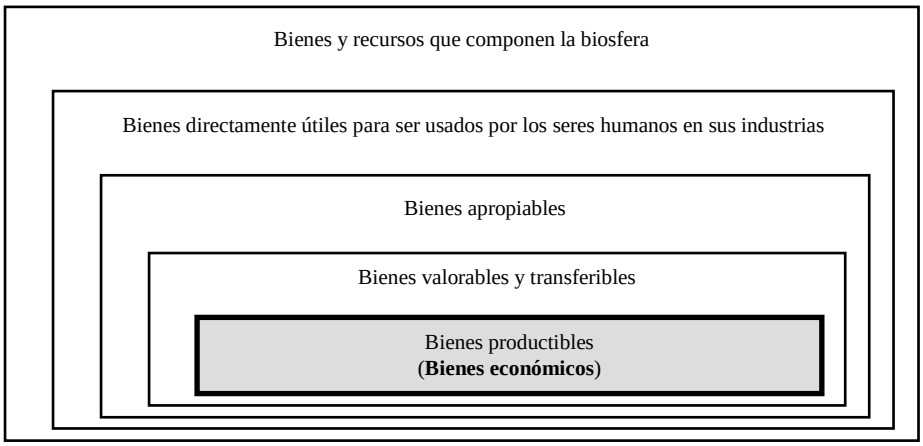


Figura 2.: Los bienes económicos como un subconjunto de todos los bienes que componen la biosfera.

Frente a los bienes económicos se entiende por bienes libres a aquellos que se encuentran de un modo abundante en la sociedad, como es el agua que fluye libre por los ríos o el aire que respiramos. Cabe precisar, no obstante, que el agua embotellada y vendida en establecimientos no es un bien libre, así como tampoco lo es el agua que llega a nuestras casas a través de tuberías, por el que hay que pagar unas tarifas por la prestación del servicio y el consumo de agua; ni el aire envasado en bombonas que posteriormente es vendido a quienes hacen la práctica del submarinismo. De un modo general, y para distinguir entre ambos tipos de bienes, puede decirse que los económicos son todos aquéllos objeto de transacción en los mercados, mientras que los libres carecen de mercado donde pueda hacerse el intercambio.

Otras clasificaciones de bienes puede hacerse atendiendo a su naturaleza o su función. Según la naturaleza se distingue entre bienes de consumo y bienes de capital. Los primeros tienen la

calidad de satisfacer de un modo directo las necesidades humanas, pudiendo ser *no duraderos*, esto es cuando se consumen con el uso –p.e. los productos de alimentación–, y *duraderos*, aquellos que admiten más de un uso sin que experimenten un deterioro que los haga inservibles en un primer momento –p.e. el vehículo particular–; mientras que los bienes de capital se utilizan para producir otros bienes. De otra parte, según su función, los bienes pueden clasificarse en bienes intermedios y bienes finales. Son bienes finales aquellos que pueden ser empleados para satisfacer una necesidad humana sin que necesiten una transformación –p.e. la gasolina–. Por su parte, son bienes intermedios aquellos que necesitan de una transformación previa para llegar a ser bienes de consumo o bienes de capital –p.e. el petróleo–.

En otro orden de ideas, dentro de una sociedad podemos distinguir entre tres sujetos o agentes económicos: las familias o economías domésticas, las empresas y el sector público. Las diferencias entre estos sujetos económicos residen, básicamente, en la actividad económica que desempeñan y en los objetivos pretendidos.

Esta clasificación de los sujetos o agentes económicos es sin duda una excesiva simplificación de la realidad. Por ejemplo, ¿los trabajadores autónomos son empresas o economías domésticas?

Las economías domésticas están compuestas por personas, que viven solas o en familia, y se parte del supuesto de que el fin que persiguen es maximizar la satisfacción de sus necesidades mediante el consumo de bienes y servicios. Para poder adquirir bienes y servicios, previamente han de ofrecer a las empresas los recursos que son de su propiedad –trabajo, tierra y capital– por los que obtendrán a cambio una retribución –salarios, rentas e intereses, respectivamente–.

Las empresas son las encargadas de elaborar los bienes y servicios que posteriormente son vendidos a las familias. Para poder llevar a cabo la producción necesitan hacer uso de los factores productivos que pertenecen a las economías domésticas. El supuesto aceptado en este caso respecto al objetivo de las empresas es la maximización de los beneficios.

Finalmente, el sector público tiene como objetivo maximizar el bienestar de la sociedad en su conjunto, para lo que toma en consideración los intereses de todos los agentes que la componen. Realiza funciones similares a las de las economías domésticas y las empresas.

¿Son realistas los supuestos que se establecen respecto al comportamiento de economías domésticas y empresas? El estudio de la optimización de la conducta de los individuos lleva a considerar a éstos como decisores racionales, en lugar de como seres sociales. Desprovistas de su carácter social y haciendo abstracción del marco histórico e institucional, las leyes económicas pasan a adquirir así el carácter de universales.
Respecto a las empresas, existen otros objetivos que pueden ser prioritarios y no necesariamente compatibles con la maximización del beneficio; por ejemplo, ser la empresa líder del mercado, incrementar las ventas, aumentar los activos, maximizar el valor bursátil, etc.
¿Considera realista el citado objetivo del sector público de maximización del bienestar de la sociedad en su conjunto?

La Economía Como Ciencia Social

La clasificación de la Ciencia

A modo de introducción, lo primero que habría que decir es que la Ciencia es algo más que una mera recopilación de información proporcionada por la observación de unos hechos

determinados. Este tipo de conocimiento que acabamos de describir es lo que se denomina *saber vulgar*. El saber científico tiene un carácter más universal, y se interesa por leyes, causas, estructuras y relaciones. Además, es característico del saber científico el uso del método, reglas e hipótesis.

De esta primera aproximación que hemos hecho del concepto, cabe subrayar que el conocimiento científico es un tipo de conocimiento superior al saber vulgar. Es más exigente, en la medida en que para llegar a él se necesita de unos requerimientos metodológicos que no están presentes en el saber vulgar, y porque su finalidad pretende un ámbito más amplio: pasado, presente y futuro de fenómenos relacionados. La Ciencia pretende un conocimiento más elevado del que puede obtenerse en la vida cotidiana; persigue un conocimiento más universal, más exacto, más profundo y mejor comprobado que el conocimiento adquirido en la vida diaria. Según esta visión, el objetivo del conocimiento científico se centra en investigar la estructura de la realidad, y no hechos particulares. El *saber vulgar* solo pretende el conocimiento de los hechos, mientras que el *saber científico* se interesa también acerca del por qué de lo ocurrido. Este modo de proceder pretende el reconocimiento de pautas de comportamiento que permitan explicar hechos pasados y acontecimientos futuros.

Una característica común de todas las disciplinas que se califican como Ciencia es el interés por descubrir unas leyes generales, que cubran un amplio campo de fenómenos específicos. Asimismo, es común a todas las ciencias seguir ciertos criterios metodológicos para el descubrimiento de esas leyes generales. El resultado de seguir un método determinado para acceder a unas leyes generales es el conocimiento científico.

La inquietud del ser humano por la cognición de lo que le rodea ha conducido a una inevitable especialización en aras de facilitar la aprehensión y la transmisión del conocimiento. Al ser tan amplio el universo objeto de la investigación, la tendencia ha sido la de parcelar el ámbito de análisis, con lo que se puede hablar de la existencia de diversas ramas de la ciencia. En este sentido, los intentos de clasificación del conocimiento científico han sido muy diversos, si bien la mayoría de ellos comparten unos mismos principios básicos. Una propuesta con una amplia aceptación es la de Di Fenizio que se presenta a continuación:

A) Ciencias no empíricas o formales
   - Lógica
   - Matemática Pura

B) Ciencias empíricas
   - Ciencias de la Naturaleza Inanimada: donde se incluyen la Física, la Química, la Astronomía y la Geología.
   - Ciencias de la Naturaleza Animada: que incluyen la Biología y sus ciencias afines –Anatomía, Fisiología y Zoología–.
   - Ciencias Psicosociales: donde se incluyen cinco ramas del saber social –Sociología, Antropología Social, Psicología Social, Ciencia Política y Economía Política–.

A partir de la clasificación mostrada, cabe diferenciar a un primer nivel entre ciencias formales y empíricas; es decir, entre las que estudian ideas y las que estudian hechos. Las primeras no hacen referencia a nada que pueda encontrase en la realidad y, por tanto, no se puede recurrir a la experiencia para validar sus proposiciones. La lógica y las matemáticas se consideran ciencias de formalización y, en consecuencia, instrumentos para el descubrimiento científico en otras ramas del conocimiento.

Frente a las formales, las ciencias empíricas pretenden explotar, describir, explicar y predecir los acontecimientos que tienen lugar en el mundo en que vivimos, por lo que los enunciados que

dimanan de ellas pueden ser contrastados por los hechos, para concluir de modo afirmativo o negativo sobre su validez.

A un segundo nivel, y al margen de la clasificación que podamos mostrar de las diferentes ciencias, lo cierto es que existe unanimidad en incluir a la Economía dentro del grupo de las Ciencias Sociales, siendo la característica común a todas ellas su interés por el conocimiento científico de las actividades de los individuos como miembros de una colectividad. Las Ciencias Sociales son ciencias empíricas y tienen por objeto el estudio del comportamiento del ser humano en la sociedad desde distintos enfoques.

La Economía no es una ciencia exacta: limitaciones explicativas y predictivas de la Ciencia Económica

Respecto de la metodología utilizada por el investigador económico, cabe decir que las pautas seguidas son las mismas básicamente a las mantenidas por el resto de ciencias. En definitiva, se trata de elaborar teorías a partir de ciertas hipótesis de partida, que permitan construir modelos cuya finalidad es explicar y predecir la realidad.

El modelo no es una reproducción detallista, ni rigurosamente figurativa. Un modelo es una abstracción, una simplificación de la realidad. De modo que al elaborar un modelo se renuncia a la circunstancia para extraer la esencia; se elimina lo individual, para buscar lo común a todos los sujetos de estudio que caen en la misma categoría.

Por otra parte, si hacemos alusión a las posibilidades humanas de elaborar modelos que puedan predecir con exactitud el futuro, cuando de Economía se trate habremos de ser cautelosos en las conclusiones. La Economía no es una ciencia exacta, entendiendo por ello la explicación total y exhaustiva de una clase de fenómenos de la realidad económica. El caso es que parecen darse siempre excepciones y desviaciones respecto de las previsiones realizadas.

¿A qué es debido que los modelos económicos no permitan predecir y explicar la realidad objeto de análisis sin margen de error? De otro modo, ¿por qué la Economía no es una ciencia exacta?, ¿por qué hemos de asumir que la Ciencia Económica presenta limitaciones explicativas y predictivas?

En primer lugar, difícilmente podemos esperar que las predicciones sean exactas si tenemos en cuenta que no es posible realizar experimentos controlados de laboratorio que permitan obtener una estimación precisa de la relación causa−efecto que se pretende estudiar. Los economistas pueden recurrir a la experiencia, a lo sucedido anteriormente, pero no pueden reproducir el fenómeno reiteradas veces a fin de delimitar las relaciones de interdependencia entre las variables analizadas. Es más, en la vida real confluyen los efectos de un indeterminado número de variables, no siendo posible aislar las relaciones causa−efecto de cada una de las variables que explican un determinado hecho. Mientras que los físicos pueden realizar experimentos de laboratorio aislando las variables introducidas en el modelo y repitiendo el proceso cuantas veces se requiera para analizar con precisión las relaciones de causa−efecto, el economista no dispone de esa opción.

Por ejemplo, en el ámbito económico se puede predecir que cuando aumenta el nivel de renta de los individuos, aumenta el consumo. Ahora bien, no se puede predecir de un modo exacto en cuánto va a variar el consumo como consecuencia de un aumento en la renta, porque a la vez existen otros factores que también van a influir en los niveles de consumo. En este caso el problema del economista reside en cómo deslindar de un modo preciso el efecto de cada una de las variables explicativas sobre la variable consumo.

El área de la Economía Experimental, cuyo precursor –Vernon Smith– fue premio Nóbel de Economía en 2002, se puede considerar como una excepción a lo comentado. En este campo, que puede considerarse muy próximo al ámbito de la Psicología y la Microeconomía, se realizan experimentos para observar cómo interactúan los sujetos dentro de entornos estratégicos controlados. En un experimento económico típico un grupo de individuos, usualmente estudiantes universitarios, acuden a un «laboratorio» donde se les entregan unas instrucciones que indican qué decisiones pueden tomar y cómo sus pagos dependen de sus decisiones y de las decisiones de los otros participantes.

Gracias a esta área de la Economía se ha comprobado repetidamente que los agentes económicos presentan limitaciones cognitivas (racionalidad limitada) o que existen preferencias sociales relacionadas con la equidad, la aversión a la desigualdad o la reciprocidad, que no se incluyen en los modelos económicos convencionales. Sin embargo, también existen críticas y limitaciones de esta metodología experimental aplicada al campo de las Ciencias Sociales en general y de la Economía en particular. ¿Podría citar algunas de ellas?

En segundo lugar, habría que decir que aunque los individuos se comporten de modo parecido en condiciones similares, es imposible predecir exactamente la conducta humana. Por ejemplo, ya se ha comentado que un aumento de la renta debe significar un aumento en el consumo; no obstante, no todos los individuos que disfruten de un mismo nivel de renta tendrán la misma respuesta en términos de consumo ante un aumento de igual cuantía en la renta. Así, una persona con aversión al riesgo no trasladará en demasía ese aumento de la renta al consumo. En cambio, personas menos preocupadas por el futuro podrían tomar la decisión de destinar todo el aumento que se produzca en la renta al consumo de bienes y servicios. Adicionalmente, incluso podría considerarse que la respuesta de una misma persona ante un aumento de la renta de iguales proporciones no es la misma en distintos momentos del tiempo.

Estas dos limitaciones que acaban de hacerse explícitas para el análisis económico condicionan el modo en que el investigador afronta su proceso de estudio de la realidad. Así, respecto de la realidad de los hechos, que impone que sea un elevado número de factores los que puedan tener incidencia sobre una misma variable al mismo tiempo, el economista opta, en el ámbito teórico, por introducir en la investigación la cláusula *ceteris paribus,* según la cual se hace explícito el estudio de la relación entre la variable dependiente y tan sólo una de las variables explicativas, bajo el supuesto de que el resto de variables permanece constante. Aunque el economista no haga mención expresa a dicha cláusula, ésta subyace a todo enunciado teórico.

En cuanto a la segunda restricción con que se encuentra el investigador, referida a que la respuesta humana no es exactamente predecible ante un fenómeno que se repite, el economista toma como referencia el comportamiento medio para explicar y predecir los hechos.

A partir de la revisión efectuada en este apartado, es evidente que, tanto las limitaciones expuestas como las soluciones planteadas para afrontar el estudio, inducen al economista a ser cauteloso en las previsiones, de modo que siempre habrá que hacer constar que existe una cierta probabilidad de error. Recuerde que la Economía no es una ciencia exacta.

Modos De Afrontar El Estudio De La Economía

La Economía permite diversos enfoques y modos de afrontar el conocimiento. Para poder determinar con una mayor precisión el modo en que se aborda su estudio, en las siguientes líneas se presenta una doble clasificación. En un primer nivel, se procede a establecer la distinción

entre el análisis positivo y el análisis normativo y, en un segundo nivel, se distingue entre el análisis microeconómico y el análisis macroeconómico.

Análisis positivo vs. análisis normativo

Dentro de las ciencias sociales, el investigador puede considerar un problema de dos maneras distintas. De un lado, por medio de las afirmaciones positivas se hace referencia a algún aspecto de la realidad, lo que las convierte siempre en ciertas o falsas. En este caso se trata de analizar los hechos tal como son. Los enunciados positivos pueden ser contrastados por los hechos, por lo que pueden someterse a un proceso de validación. Un caso de enunciado positivo sería, por ejemplo, mantener que el consumo de una persona aumenta a medida que su renta disponible es cada vez mayor. Independientemente de que sea cierto o no tal aserto, se trata de una proposición positiva, porque se puede determinar su validez al contrastar su contenido con los hechos.

La segunda forma de estudiar la economía parte de un sentimiento de disconformidad con lo que le rodea, lo que lleva a analizar la economía en el deseo de transformarla. En este sentido, la investigación se centra en lo que debería ser. Las afirmaciones normativas muestran una opinión acerca del estado del mundo, dependiendo su aceptación por otros individuos de la capacidad de persuasión de quien la realiza. En este caso no son los hechos los que aprueban o desmienten un enunciado, sino el entendimiento de quien recibe el mensaje. Un ejemplo de proposición normativa sería defender que la renta nacional no se distribuye de un modo justo entre los miembros de la sociedad, por lo que habría que proceder a redistribuir la renta siguiendo unos determinados criterios. Sobre este enunciado habría que decir que es cierto que la renta no se distribuye por igual entre todos los ciudadanos, ahora bien, esto no quiere decir necesariamente que no se realice un reparto justo. Seguramente, sobre la justicia en el reparto de la renta podrían escucharse muchas opiniones encontradas, tantas como concepciones de justicia.

Aquí tiene algunos enunciados económicos. ¿Sabría decir si son positivos o normativos?:
- En los Presupuestos Generales del Estado la partida de educación asciende a 3000 millones de euros.
- El Gobierno debería aumentar la partida de educación a 5000 millones de euros.
- La mejor medida para atenuar el problema del desempleo es reducir el tiempo de percepción y la cuantía del subsidio de desempleo.
- El IPC interanual del mes de septiembre fue del 2,5%.

Esta división que se acaba de mostrar ha planteado en el tiempo un permanente debate entre la profesión económica entre aquellos que defienden que la economía debe ceñirse al enunciado de proposiciones positivas y aquellos que estiman que en el análisis económico no se puede y/o no se debe separar lo que forma parte del campo positivo y lo que se considera que forma parte del análisis normativo. Sobre el tema, lo cierto es que no existe unanimidad entre la profesión, de modo que cada investigador tiene su propio punto de vista sobre el particular.

Para unos autores la economía puede y debe ser una ciencia neutral, positiva, y claramente diferenciada de las recomendaciones políticas que exigen juicios de valor o éticos. Se defiende entonces la neutralidad de la economía, entendiendo que ésta no debe opinar ni formular juicio alguno.

Otros investigadores se muestran escépticos respecto de esa pretendida neutralidad científica de la economía, de modo que se cuestiona la posibilidad de que el economista pueda no involucrarse emocionalmente en la realidad que está analizando. Desde esta perspectiva, algunos economistas sostienen que no hay nada malo en los juicios de valor en sí mismos, siempre y

cuando éstos se formulen al comienzo de la investigación de un modo consciente, específico y explícito.

¿Debe el economista desligarse completamente de las proposiciones normativas?, ¿es realmente esto posible y deseable? La lectura de un par de textos puede ayudar a tomar una posición personal. El texto de M. Friedman, «La metodología de la economía positiva», en Friedman, M. (1953), *Essays in Positive Economics*, The University of Chicago Press –hay traducción en Fuentes Quintana, E. (1958), La metodología de la economía positiva, *Revista de Economía Política*, 21, p. 33– toma partido por el positivismo y la neutralidad ética de la Economía. Por el contrario, en Sampedro, J.L. (1983), El reloj, el gato y Madagascar, *Revista de Estudios Andaluces*, 1, pp 119−126, se puede ver la postura opuesta.

Análisis microeconómico vs. análisis macroeconómico

Para delimitar el ámbito de la macroeconomía y de la microeconomía comúnmente se recurre a la comparación de ambas. Así, lo que es propio de una disciplina no es materia de la otra, y viceversa.

La microeconomía estudia el modo en que las familias y las empresas toman sus decisiones sobre consumo y producción, y la manera en que interactúan en los distintos mercados. Esta disciplina tiene por objeto el análisis de los distintos mercados considerados de un modo individual: el precio que alcanza un determinado bien en el mercado, la cantidad que se intercambia de ese bien, el comportamiento del consumidor considerado de un modo individual y las pautas de la conducta empresarial.

Por su parte, la macroeconomía es la parte de la teoría económica que analiza la economía como un todo, haciendo uso de las denominadas macromagnitudes que se obtienen como resultado de la agregación de mercados, agentes económicos, bienes y factores de producción. La macroeconomía tiene por objeto el estudio de las macrovariables, así como la relación existente entre ellas. Ya no interesa el precio de un bien en un determinado mercado, sino la evolución del nivel general de precios de todos los bienes y servicios de una nación. Igualmente, deja de analizarse la cantidad intercambiada de un único producto, pasando a centrar la atención sobre la evolución de la totalidad de la producción o renta nacional y su distribución entre los miembros de la sociedad. Finalmente, la conducta de los agentes económicos tomada de modo individual pasa a tener interés en el momento en que es útil para estimar grandes agregados como el consumo y la inversión privada.

La frontera microeconomía y macroeconomía es difusa en un buen número de ocasiones, no debe entenderse que son la cara y la cruz de una misma moneda. Precisamente, muchos de los actuales avances en el campo de la macroeconomía son debidos a que se asumen y adoptan conceptos que tradicionalmente se han considerado propios de la microeconomía. Debe entenderse, por tanto, que son disciplinas complementarias.

¿Sabría distinguir qué enunciados son propios del campo de la microeconomía y del campo de la macroeconomía?:

- El precio del barril de crudo en el mercado internacional subió a 150 dólares.
- El IPC interanual del mes de septiembre fue del 2,5%.
- En el sector de la construcción se destruyeron 10000 puestos de trabajo.
- La tasa de desempleo en España es del 8,5%.

El objetivo del análisis económico es entender cómo funciona el sistema económico, para lo que el investigador elabora modelos, como simplificación de la realidad económica, que ponen el énfasis en los principales factores explicativos del hecho que se pretende explicar. Los modelos se caracterizan por presentar una idéntica estructura en lo básico, de manera que puede generalizarse manteniendo que están compuestos por:

1. Al menos una variable dependiente cuyo comportamiento pretende ser explicado.
2. Al menos una variable explicativa, que es considerada la causa de los cambios que experimenta la dependiente.
3. Al menos un parámetro que cuantifica la relación existente entre la variable explicativa y la variable dependiente.

Para dar a conocer un modelo el investigador económico puede hacer uso de varios recursos: la expresión gramatical, la elaboración de gráficos y la especificación matemática. Con objeto de apreciar con una mayor claridad las tres posibilidades, se propone un ejemplo sencillo que trata la relación existente entre los niveles de renta y consumo.

Expresión gramatical: existe una relación positiva o directa entre el consumo y la renta, de tal modo que se puede concluir que, *ceteris paribus*, cuando se produce una elevación en la renta aumenta el consumo, mientras que cuando disminuye la renta el nivel de consumo decae.

Expresión gráfica: este modo de dar a conocer un modelo presenta la ventaja de que el impacto visual permite apreciar de un modo inmediato la relación entre las variables (figura 3). El principal problema que presenta el análisis gráfico cuando se trabaja en el plano es que tan sólo refleja de un modo explícito la relación entre la variable dependiente y una sola de las variables explicativas. En todo caso se podría mostrar la relación entre tres variables, trabajando en tres dimensiones, pero no de más variables.

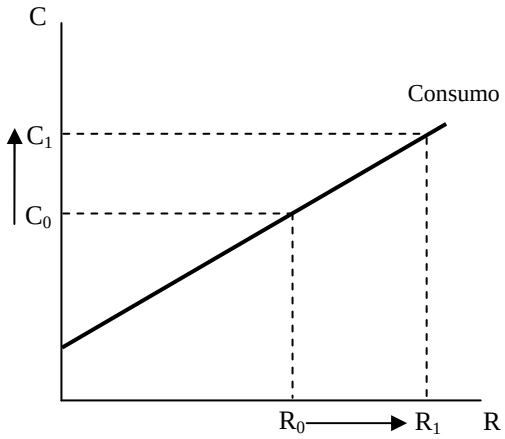


Figura 3: Representación en el plano de un sencilla función de consumo, que muestra la existencia de una relación directa o positiva entre los niveles de renta y las cantidades demandadas de los bienes.

Expresión matemática: el uso de las matemáticas aporta rigor lógico y claridad expositiva; confiere, por tanto, eficacia, concisión y precisión al discurso científico. Asimismo las matemáticas son un instrumento muy potente de demostración y cálculo, además de facilitar las comparaciones al utilizar un lenguaje común. Para expresar matemáticamente la relación entre la renta y el consumo podría emplearse la siguiente formulación:

$C = a + b \cdot R$

Siendo: C, Consumo; a, valor constante que expresa el nivel mínimo de consumo de la familia –puede considerarse el mínimo vital–; R, renta; b, valor constante que determina la relación existente entre los niveles de renta y consumo.

Un modelo así especificado expresa a un nivel teórico la asociación entre las variables que lo componen. Ahora bien, para hacer uso del modelo en sus vertientes explicativa y predictiva, haría falta trabajar con datos extraídos de la realidad. Mediante el análisis de datos se puede pasar del campo de la Teoría Económica al terreno de la Economía Aplicada.

Los datos surgen de la medición de las variables que componen el modelo y permiten observar la relación existente entre ellas, lo que concede la oportunidad de hacer predicciones sobre la variable dependiente. En el ejemplo propuesto se podrían obtener observaciones sobre los niveles de consumo y de renta, quedando condicionado el análisis por el modo en que son recogidos los datos. En este sentido, según la especificación del modelo puede interesar la obtención de los datos en forma de series temporales o en forma de series transversales:

- Datos de series temporales: hacen referencia al conjunto de mediciones de una variable en distintos momentos del tiempo. Por ejemplo, la evolución de los niveles de consumo y de renta de un individuo a lo largo de varios años.
- Datos de series transversales o de sección cruzada: hacen referencia al conjunto de mediciones de diferentes variables realizadas en el mismo momento del tiempo. Por ejemplo, los niveles de consumo y renta de distintos individuos en un mismo año.
- Datos de panel: hacen referencia a mediciones de diferentes variables realizadas en distintos momentos del tiempo. Por ejemplo, los niveles de consumo y renta de distintos individuos en distintos períodos de tiempo.

Para el análisis de datos el investigador económico cuenta con dos herramientas fundamentales: la Estadística y la Econometría, esta segunda considerada actualmente como una rama de la Ciencia Económica.

En el análisis económico que se hace de la realidad, cuando se pasa de la especificación teórica del modelo a la aplicación concreta en un determinado escenario, con unas limitaciones de tiempo y espacio, las variables observadas quedan reducidas a datos. El investigador se encuentra con una abundancia de información, la cual hace posible el análisis económico, pero, a la vez, lo dificulta. Para facilitar el estudio, sería útil que el investigador pudiera recoger, procesar y sintetizar toda la información de un modo lógico y racional. En este sentido, la Estadística se emplea para extraer conclusiones de los datos. Para ello se hace uso tanto de los procedimientos más simples, como es la elaboración de la media, mediana y moda, como de procedimientos que introducen una mayor complejidad en la investigación, como es el caso del análisis multivariante en sus distintas técnicas y objetivos.

Finalmente, en la última fase, el investigador económico puede hacer uso de la Econometría, con la que se pretende la doble finalidad de la descripción y/o la predicción del entorno económico del que procede la información estadística. La Econometría permite estimar los valores numéricos de los parámetros del modelo con el que se trabaja. Es decir, hace posible la cuantificación de la relación existente entre la variable que pretendemos explicar y las variables explicativas del modelo. En el ejemplo propuesto, la econometría permitiría estimar el valor del parámetro «b» que expresa la relación existente entre la renta y el consumo. Si, por ejemplo, se estimara que el parámetro es 0'7, se sabría que ante un aumento de 100000 € en la renta anual de un individuo, 70000 irían destinados al consumo (100000 × 0'7), y los restantes 30000 al ahorro.

Respecto de la bondad de la capacidad predictiva de los valores paramétricos obtenidos, cabe decir que ésta dependerá de los siguientes aspectos:

- La constancia en el tiempo de los valores paramétricos estimados. Hay que tener en cuenta que las relaciones entre las variables económicas son cambiantes a lo largo del tiempo, por lo que el valor paramétrico también estará sometido a cambios
- El horizonte temporal de la predicción. La probabilidad de error es mayor a medida que el horizonte temporal considerado es más amplio, precisamente porque, como se advertía con anterioridad, los valores de los parámetros no permanecen constantes con el paso del tiempo
- La calidad de las estimaciones hechas de los parámetros que componen el modelo, lo que dependerá de la técnica econométrica empleada y de su correcta aplicación
- La propiedad del modelo y la correcta especificación del mismo. En este caso, la correcta especificación viene determinada por el hecho de que la forma funcional sea la correcta, porque no existan variables relevantes excluidas, porque no existan variables superfluas incluidas, y, porque los coeficientes estimados sean constantes.

Para finalizar este apartado resulta conveniente especificar que el análisis que se hace de la Economía en este texto se limita, principalmente, a la primera fase de la investigación económica, es decir, a la presentación formal de las distintas teorías y modelos económicos en sus maneras gramatical, gráfica y, en menor medida, matemática.

PRESENTACIÓN FORMAL DEL PRINCIPAL OBJETO DE ESTUDIO DE LA CIENCIA ECONÓMICA

Posibilidades tecnológicas de la sociedad: La Curva Frontera de Posibilidades de Producción (CFPP)

Aún tratándose de una visión excesivamente simplificada de la realidad, mediante la CFPP se puede tener una percepción muy próxima de los problemas que se plantearon en el segundo apartado, vigentes en toda sociedad desde un punto de vista económico: la escasez y la elección.

Para introducir este concepto, recordemos que los agentes económicos que se encargan de la producción de bienes y servicios (output) son las empresas, y que para ello necesitan del empleo de los factores de producción (input) –tierra, trabajo y capital–, que en última instancia son propiedad de las economías domésticas, e incorporamos la definición de función de producción, entendida ésta como la máxima cantidad de bienes y servicios que se puede obtener con una cierta combinación de factores productivos y una tecnología determinada. La curva frontera de posibilidades de producción es una representación gráfica de la función de producción. Es decir, indica en el plano la cantidad máxima de bienes y servicios que se puede obtener en la sociedad con los factores productivos disponibles y un cierto estado de la tecnología.

Para llevar a cabo la representación de la CFPP supongamos que nos encontramos en un mundo simplificado donde solamente existen dos bienes: X e Y. Al introducir solo dos bienes se simplifica el análisis gráfico (representación en el plano) aunque, en realidad, se puede trabajar con tres bienes (tres dimensiones) pero no con más al resultar imposible su representación gráfica. En todo caso, habría que decir que las conclusiones a las que se llega son las mismas, ya sea haciendo el análisis con dos bienes o con más bienes, por lo que se entiende que el número de bienes considerado resulta irrelevante.

Para la representación gráfica, se parte de las dos situaciones extremas de la CFPP, que pueden obtenerse al desviar todos los esfuerzos productivos de una economía a la producción de un bien o a la del otro. Si empleamos todos los recursos en la producción del bien X, nos encontraremos situados sobre el eje de abscisas –en el punto (1) de la figura 4–, donde queda reflejada la máxima producción del bien X que puede obtenerse con los recursos y la tecnología disponibles, y ninguna cantidad del bien Y. En el otro extremo, si empleamos todos los recursos en la producción del bien Y el nuevo punto que se obtiene de la CFPP estará situado sobre el eje de ordenadas –punto (2) de la figura 4–, lo que significa que se produce la máxima cantidad de bien Y posible y ninguna cantidad del bien X.

Los puntos intermedios, comprendidos entre los extremos ya indicados, se podrían obtener suponiendo que se lleva a cabo una reasignación de los recursos productivos entre los dos bienes, de tal modo que si, a partir del punto (1) de la figura 4, se destinan parte de los recursos del bien X al bien Y aumentará la producción de Y en detrimento de la producción de X. Y viceversa, al transferir recursos del bien Y al X a partir del punto (2) de la figura 4, los nuevos puntos de la CFPP habrán de mostrar menores cantidades producidas del bien Y, así como una mayor producción de X.

Por otra parte, la reasignación de los recursos a que hacemos mención permite la introducción de un concepto propio del análisis económico: el coste de oportunidad. En la medida en que los recursos productivos son limitados es preciso elegir entre la producción de distintos bienes. Desde el punto de vista económico esa elección entraña un coste que viene representado por la mejor opción a la que hay que renunciar. Así, en el mundo sencillo de dos bienes que estamos analizando, el coste de oportunidad vendría representado por la cantidad de un bien a la que hay que renunciar si se quiere aumentar en una unidad adicional la cantidad que se produce del otro bien, lo que algebraicamente se representaría:

$$\text{Coste de oportunidad} = \frac{\text{Variación de Y}}{\text{Variación de X}}$$

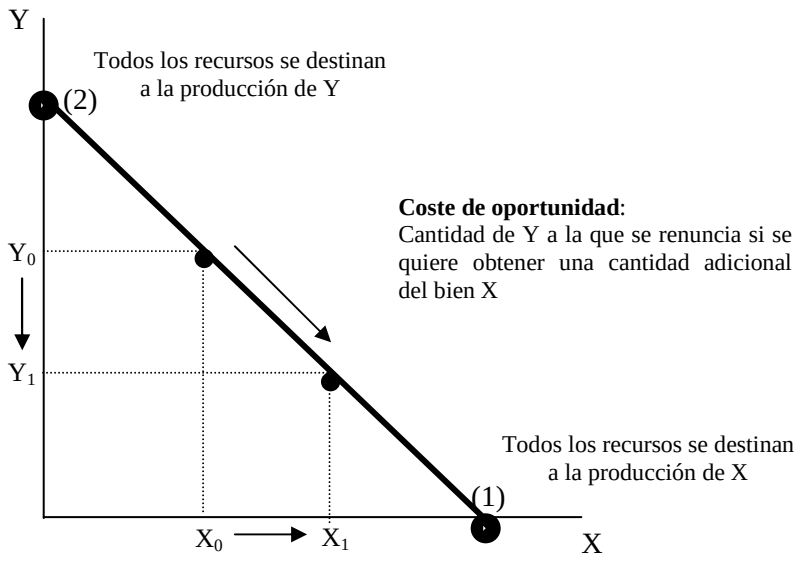


Figura 4: La Curva Frontera de Posibilidades de Producción muestra la capacidad de producción de una economía, en función de los recursos productivos disponibles y del estado de la tecnología en un momento determinado.

Esta expresión muestra la cantidad del bien Y que habría que sacrificar para obtener una unidad más del bien X.

Para explicarlo con mayor claridad, imaginemos un mundo de dos bienes en el que hay que elegir entre ir al cine o leer un libro. Si el individuo optara por ir al cine, habría un coste explícito que vendría representado por el precio que hay que pagar para entrar a la sala de butacas, y existiría un coste implícito o coste de oportunidad, que hace referencia a la satisfacción a la que hay que renunciar al no poder dedicar ese tiempo a leer parte del libro.

Una vez trazada la CFPP, una cuestión relevante para el investigador económico sería averiguar en qué situación se encuentra la economía de un país frente a su potencial productivo. Son tres las posibilidades que pueden plantearse, y que están representadas en la figura 5:

- Si la producción efectiva de un país quedara representada por un punto situado por debajo de la CFPP se estaría en una situación de ineficiencia productiva. En este caso se produce por debajo del nivel que permiten la cantidad de factores productivos y la tecnología disponibles
- Si la producción de un país pudiera mostrarse como un punto de la propia CFPP, se habría alcanzado una situación de eficiencia productiva. En esta segunda situación, se produce la cantidad máxima de bienes y servicios que puede pretender una economía en un momento determinado.
- Finalmente, combinaciones de bienes X e Y representadas en el plano a la derecha de la CFPP son situaciones inalcanzables para la economía de un país en función de sus posibilidades.

De otra parte, a partir de las situaciones planteadas, podría deducirse fácilmente que toda economía debe perseguir dos objetivos:

1. En primer lugar, encontrarse en la misma CFPP; es decir, alcanzar un punto óptimo en términos de eficiencia productiva. Ello se conseguiría haciendo el mejor uso posible, en función de la tecnología disponible, de todos los recursos productivos existentes en la sociedad. Se reconoce que existe eficiencia productiva cuando una sociedad no puede aumentar la producción de un bien sin reducir la de otro, circunstancia que se cumple en todos y cada uno de los puntos que conforman la CFPP. En sentido contrario, no se alcanzaría una situación de eficiencia productiva, bien cuando existan recursos productivos desempleados, bien cuando en base al conocimiento y la tecnología disponible se haga un uso inadecuado de tales recursos.
2. En segundo lugar, cualquier economía tendrá como objetivo experimentar con el transcurso del tiempo un crecimiento en sus niveles potenciales de producción. En términos gráficos, ello se traduciría en un desplazamiento hacia la derecha de la CFPP.

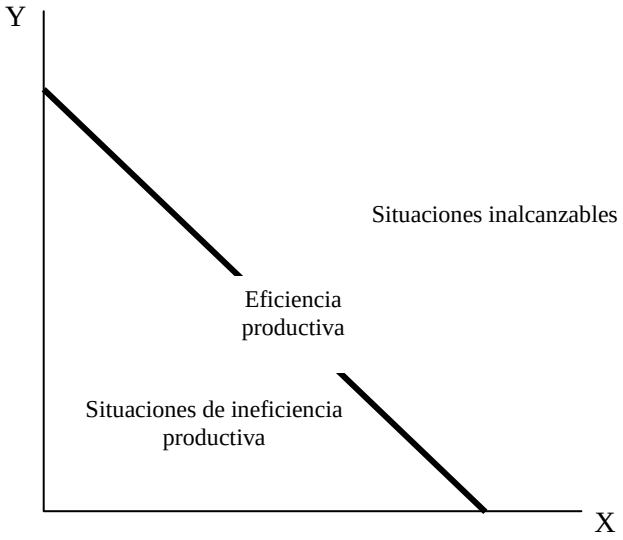


Figura 5: Uno de los objetivos de toda economía es alcanzar la eficiencia productiva. Esto es, obtener una combinación de bienes que se encuentre en la misma CFPP.

El aumento en los niveles potenciales de producción para un determinado país puede deberse a dos causas (figura 6):

- A la incorporación de más factores al proceso productivo
- Por un aumento en la productividad de los factores. Se produce un aumento en la productividad cuando una innovación técnica o una mejora en la organización empresarial originan un crecimiento en el nivel de producción con el empleo de la misma cantidad de factores. Esto es lo mismo que decir que para producir una unidad de un bien se necesita una menor cantidad de factores que anteriormente.

Muchos científicos sostienen que estamos agotando nuestros recursos naturales a un ritmo vertiginoso. Supongamos que sólo contamos con dos factores productivos –trabajo y recursos naturales– para producir dos bienes –alimentación y vestido–. ¿Qué ocurre con la CFPP a medida que se agotan los recursos naturales?, ¿cómo afectarán las mejoras tecnológicas ahorradoras de recursos?

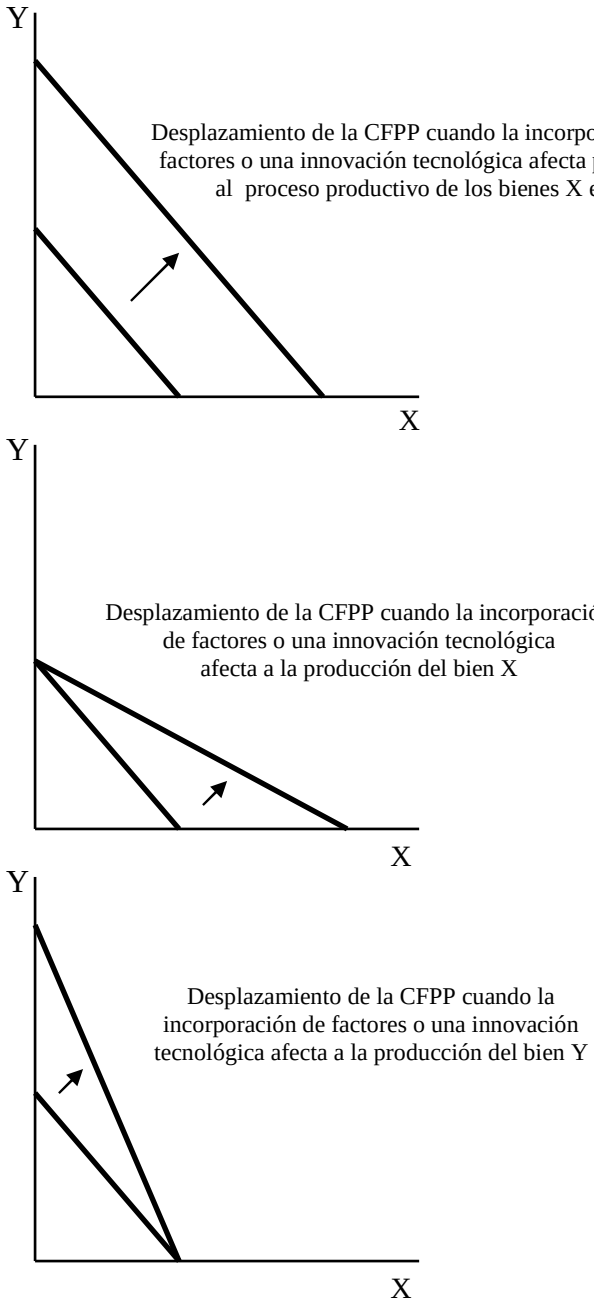


Figura 6: Las economías también tienen como objetivo aumentar su potencial productivo con el paso del tiempo. Esto se consigue mediante la incorporación de más factores a la producción o mediante aumentos en la productividad de los

También de un modo gráfico, mediante la representación de la CFPP, puede apreciarse fácilmente el principal problema que se plantea en toda economía: la escasez. En suma, aunque la combinación de bienes X e Y se encuentre en la misma CFPP, y aun considerando que la CFPP se desplaza en el tiempo hacia la derecha, sigue siendo cierto que las necesidades de las economías domésticas son siempre superiores a los bienes y servicios que pueden producir las empresas, de modo que los deseos de consumo superan en todo momento a las posibilidades de la producción (figura 7).

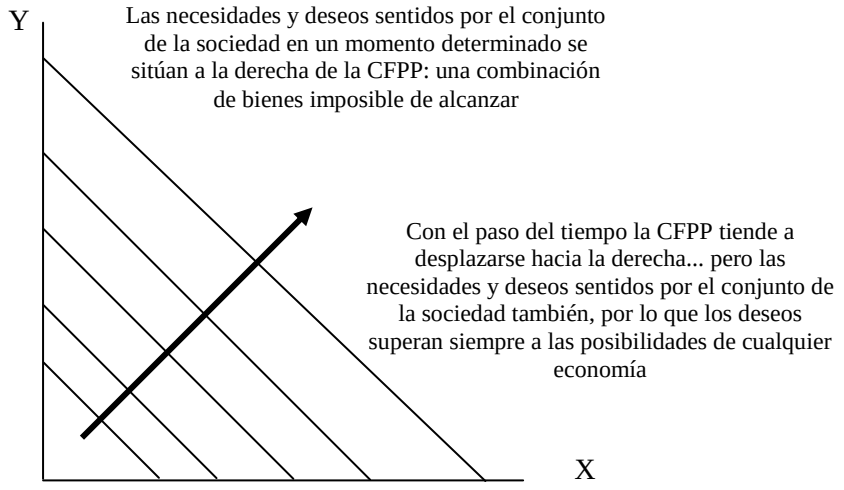


Figura 7: Por más que aumente la capacidad productiva del país, la condición humana conduce siempre a una situación de insatisfacción.

Dado que los recursos y los conocimientos técnicos ponen un límite a la producción de bienes y servicios, lo que se traduce en un problema de escasez, la sociedad, inevitablemente, debe afrontar un proceso de elección en tres frentes:

- El problema de la producción –¿Qué producir?–: La sociedad debe elegir qué tipo de bienes producir, y en qué cantidad.
- El problema de la asignación –¿Cómo producir?–: La sociedad debe elegir el modo en que ha de producir los bienes y servicios, para lo que tendrá en cuenta qué factores de producción emplear para cada bien y qué técnica aplicar en cada momento.
- El problema de la distribución –¿Para quién producir?–: La sociedad debe elegir los destinatarios últimos de la producción de bienes y servicios, es decir, debe decidir cómo se reparten los bienes entre la población.

Los sistemas económicos

Las respuestas a las cuestiones sobre qué producir, cómo producir y, para quién producir, vienen determinadas por el sistema económico vigente en cada país –que a su vez depende del sistema político vigente–, pudiendo distinguir, básicamente, entre el sistema de mercado y el sistema de planificación centralizada.

En una economía de mercado son las empresas quienes, al mostrar sus preferencias en los distintos mercados, toman las decisiones acerca de qué, cómo y para quién producir, de acuerdo con las preferencias de los hogares o economías domésticas. Por su parte, las personas (economías domésticas o familias) . Por mercado se entiende toda aquella institución, con presencia física o sin ella, mediante la que se relacionan los compradores y vendedores de un mismo bien.

En los mercados los compradores y los vendedores de un bien, como consecuencia de los deseos revelados por ambas partes, determinan conjuntamente su precio y la cantidad a intercambiar. En general puede decirse que todo aquello susceptible de transacción tiene su correspondiente mercado, teniendo que advertir que existen mercados tanto de bienes como de factores de producción. En los mercados de bienes las familias desempeñan la función de

comprador y las empresas de vendedor. Por su parte, en los mercados de factores se invierten los papeles, de modo que las economías domésticas pasan a ser vendedores y las empresas compradores.

Al menos podemos citar dos importantes limitaciones del sistema de economía de mercado. En primer lugar, y más importante, que genera grandes desigualdades entre la población. Aunque la desigualdad es un incentivo para la actividad económica, grandes desequilibrios crean una elevada insatisfacción entre la población y pueden poner en peligro la permanencia de gobiernos e instituciones. En segundo lugar, al basarse en el crecimiento continuado de las ventas empresariales, las agresivas campañas de publicidad que las empresas difunden constantemente crea legiones de personas insatisfechas, más pendientes de lo que ofrece el mercado y lo que tienen los demás que de su propia felicidad.

En las economías con sistemas de planificación centralizada la propiedad de los recursos productivos pertenece casi en su totalidad al Estado, que permite ciertas excepciones en la tenencia de pequeñas parcelas dedicas al autoabastecimiento de productos agrarios, y en el comercio al por menor. En este sistema el Estado determina qué bienes han de producirse y en qué cantidad, el modo en que las empresas han de acometer la producción –siendo responsable de la asignación de los recursos y de la técnica aplicada– y los criterios de reparto de la producción –ya que fija los salarios de los trabajadores y los precios de venta de los bienes–.

El desmantelamiento de los sistemas de economía centralizada en la extinta URSS y en los países de Europa del Este ha ido acompañado de estudios que han puesto el énfasis en analizar las deficiencias de este sistema frente al de economía de mercado. Entre otros, pueden citarse los siguientes problemas asociados al sistema de planificación centralizada:

- En el Plan se fijan unos objetivos mínimos que pueden mantener ineficientes a los trabajadores.
- La no apropiación de beneficios implica falta de incentivos en la producción.
- Al ser planteados los objetivos en términos físicos, se puede cumplir el plan en términos numéricos sin tener que responder a criterios de calidad.
- Dificultad para reunir toda la información necesaria con la que poder elaborar el plan.
- Excesiva rigidez en la toma de decisiones. De hecho, la estructura vertical en el proceso de toma de decisiones, y la lentitud en la transmisión de la información, podría provocar la inactividad de las empresas durante largos períodos de tiempo en aquellas empresas que ya hubieran cumplido objetivos o en aquellas que ya hubieran agotado los recursos asignados para la producción
- Pérdida de las libertades económicas individuales. Las decisiones sobre la distribución de los bienes no surgen de modo descentralizado en los distintos mercados, sino que está condicionada por los criterios de salarios y precios fijados por el Estado. Además, la producción estandarizada en estos países ha limitado las posibilidades de elección entre distintas variedades de un mismo bien.

En la realidad, las economías no son enteramente de mercado o enteramente de planificación centralizada; los sistemas económicos de las naciones son mixtos en distinto grado. De todas formas, puede afirmarse que las economías del mundo desarrollado son, básicamente, economías de mercado en las que, bien es cierto, coexiste una importante participación del Estado en las decisiones económicas. En el tema 4 se justifica la intervención del sector público en las economías, y se explican las distintas vías en que se produce dicha intervención. La idea básica que desea transmitirse es que el mercado no siempre es la mejor solución posible para resolver las cuestiones económicas y justificaremos, así, la intervención del Estado en las economías

occidentales. En los próximos temas la atención va a estar centrada en cuestiones relacionadas con el funcionamiento de un sistema de economía de mercado.

La caída de las economías planificadas del este de Europa ha echado tierra sobre miles de páginas destinadas a teorizar sobre los sistemas económicos. Parece que la prioridad de los economistas no debiera ser describir los sistemas teóricos sino más bien diseñar nuevas formas de organizar la vida económica, porque lo cierto es que la Humanidad no ha encontrado aún la forma definitiva y satisfactoria de resolver los problemas económicos sin generar malestar, pobreza y desigualdad.
En la web de Naciones Unidas http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Data.aspx hay datos disponibles a nivel de país sobre indicadores de los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Escoja una muestra de 5 países africanos y 5 países desarrollados, y busque información relacionada con la erradicación de la pobreza extrema y el hambre, la escolarización y la mortalidad en niños menores de 5 años.
En la web http://www.globalpolicy.org/component/content/article/104/45098.html del Global Policy Forum puede consultar el gasto militar de los 22 países más industrializados del mundo durante el año 2006, junto con sus respectivas aportaciones a la ayuda oficial al desarrollo.
A la vista de esta información, ¿cree que el problema de la desigualdad económica mundial es un problema de escasez de recursos?

El modelo del Flujo Circular de la Renta

El modelo del Flujo Circular de la Renta representado en la figura 8 muestra de un modo sintético el funcionamiento de un sistema de economía de mercado, donde, recordemos, la esencia del mismo es que los mercados resuelven constantemente, mediante la interacción entre los compradores y los vendedores, qué, cómo y para quién producir:

1. Qué producir: Cuanto mayor sea la demanda de los consumidores, mayor será el beneficio esperado por el empresario y mayor será la producción de ese bien en concreto. Los deseos puestos de manifiesto por las familias son una señal para el empresario acerca de qué bien producir y en qué cantidad.
2. Cómo producir: Para maximizar beneficios, la empresa debe hacer, simultáneamente, máximos los ingresos y mínimos los costes; por ello las empresas demandarán los factores de producción más baratos en relación a su productividad, haciendo el uso más eficiente posible de los mismos, es decir, aplicando la mejor de las tecnologías posible.
3. Para quién producir: Esta cuestión se resuelve en los mercados de factores de producción, en la parte baja de la figura 8. La posesión y la retribución de los recursos productivos determinan el nivel de renta de los individuos y, por tanto, su capacidad adquisitiva.

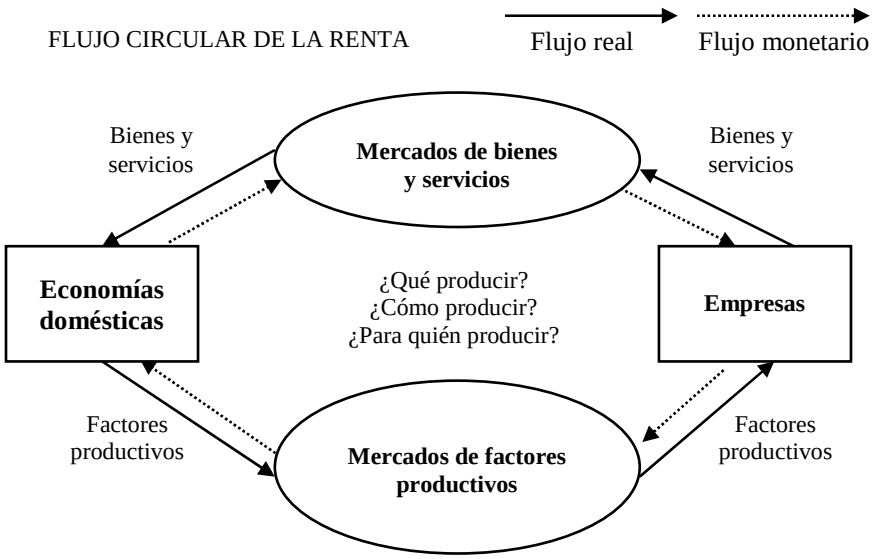


Figura 8: El modelo del Flujo Circular de la Renta nos permite apreciar de un modo sencillo las relaciones de intercambio existentes en una economía de mercado. En el caso propuesto tan solo se tienen en cuenta dos agentes: las economías domésticas y las empresas.

Para representar el Flujo Circular de la Renta en la figura 8 se ha partido de un mundo muy simplificado, en el que no hay Estado ni sector exterior –no se comercia con ningún otro país–, y en el que no se realizan inversiones; la economía representada solo produce bienes de consumo que son comprados por las economías domésticas para satisfacer sus deseos. No obstante, podrían haberse incluido, y algunos manuales lo hacen, al Estado y al sector exterior pero, en esencia, este esquema simplificado permite medir la actividad económica como un flujo de productos –flujo real– o como un flujo de ingresos –flujo monetario–.

Sin embargo, ¿es este modelo una representación acertada de un sistema económico? La circularidad de la renta transmite la idea de que por cada desembolso debe haber un ingreso equivalente; a largo plazo, los libros de cualquier empresa deben cuadrar o, dicho de otro modo, el dinero circula por la economía facilitando los intercambios. Es decir, las economías domésticas reciben un pago monetario por la venta a las empresas de los factores productivos de su propiedad, y éstas últimas reciben un pago monetario por la venta a las economías domésticas de los bienes y servicios que producen.

Pero la figura 8 oculta algo que debería ser obvio para los economistas: el sistema económico humano es un subsistema del sistema constituido por el medio ambiente. La economía depende del medio ambiente; lo que ocurre en la economía influye en el medio ambiente y los cambios en el medio ambiente influyen en la economía. Vistos como dos sistemas, la economía y el medio ambiente son interdependientes. Solo ocultando esta realidad puede concebirse un flujo físico cerrado de bienes, servicios y factores productivos, donde no aparece representada ninguna entrada –consumo de recursos materiales y energéticos– ni ninguna salida –vertidos de residuos– , y que recuerda la búsqueda ingenua del móvil perpetuo de primera especie.

Así, la economía convencional queda confinada al universo de los valores de cambio, olvidando la base física en la que se apoya necesariamente la actividad económica humana. La figura 9 trata de representar esquemáticamente la citada interdependencia entre la economía y el medio ambiente. Además, se puede observar que mientras que el medio ambiente es un sistema cerrado –solo intercambia energía solar con su entorno, base de toda la vida terrestre, pero no

materiales–, la economía es por el contrario un sistema abierto –intercambia materia y energía con el medio ambiente–.

Además, la figura 9 muestra los servicios que proporciona el medio ambiente y que son relevantes para la actividad económica: fuente de recursos naturales, sumidero de residuos, servicios de esparcimiento –vinculados con el placer y el estímulo, como tomar el sol, nadar en la playa o recrearse en zonas vírgenes– y servicios de apoyo/soporte vital –mantenimiento de las condiciones necesarias para la vida humana. En esta figura C representa el consumo de bienes y servicios; L, representa el trabajo; I, la inversión; y K, los servicios del capital. Estos conceptos se verán con más detalle en el tema 6.

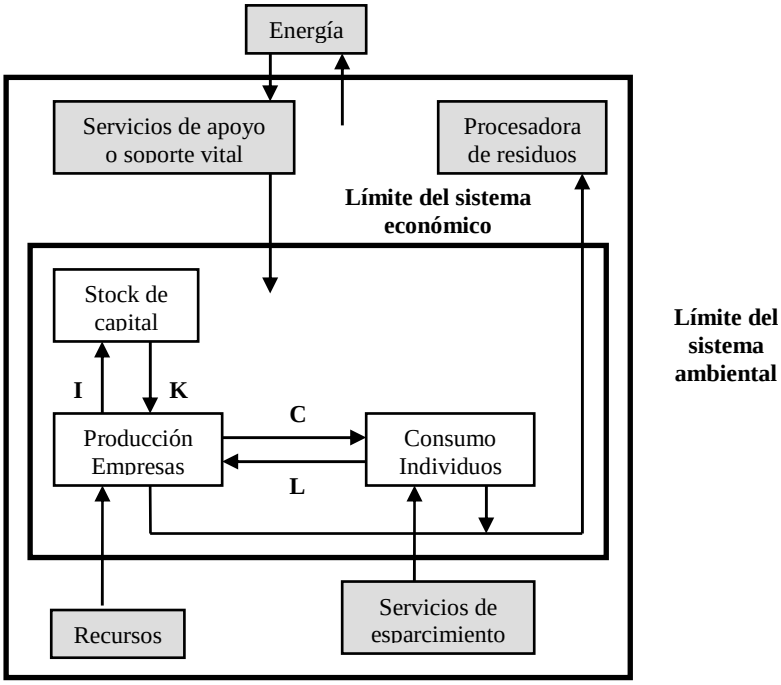


Figura 9: La economía en el medio ambiente. Este esquema muestra la interdependencia entre los sistemas económico y medioambiental, apareciendo el primero como un subsistema del segundo.

RESUMEN

A lo largo del tema se han tratado cuestiones propias de la introducción a cualquier disciplina. Se ha ofrecido una visión sobre qué se entiende por Economía y cuál es el principal objetivo de la disciplina. También se ha explicado que la Economía es una Ciencia Social y que, en consecuencia, los modelos económicos no permiten hacer predicciones exactas de los fenómenos económicos. Y se ha visto qué es un modelo económico y cuáles son sus componentes.

En la parte final del tema se ha desarrollado el modelo de la Curva Frontera de Posibilidades de Producción. De manera muy sencilla el modelo permite explicar cuál es el principal problema al que se enfrenta la Ciencia Económica, así como las tres grandes cuestiones al que ha de responder el economista. También como una primera aproximación se ha mostrado que los sistemas de economía de mercado y de planificación centralizada son visiones opuestas para dar

respuesta a las tres cuestiones más relevantes a las que se enfrenta cualquier sociedad desde una perspectiva económica.

ANEXO I. TIPOS DE VARIABLES

I.1. *Variables nominales vs. variables reales*

En Economía hay muchas variables que se expresan en términos monetarios, es decir, en nuestro contexto, en euros –precios, ingresos, renta, riqueza, producción, etc.–. Sin embargo, el poder de compra de un euro no es igual en este momento que dentro de diez años; la razón de ello es la inflación, que puede definirse como el aumento generalizado del nivel de precios. Como consecuencia de la inflación, con un euro hoy podrá comprarse un mayor volumen de bienes y servicios que dentro de diez años. De modo que nuestra unidad de medida –el euro– no es constante, es decir, no representa el mismo poder de compra en diferentes momentos de tiempo.

Si se le da a elegir entre disponer de 300 euros hoy, o disponer de 320 euros dentro de un año. ¿Qué opción escogería? La respuesta no es evidente por si misma, y depende de la tasa de inflación, es decir, del aumento del nivel general de precios que tenga lugar dentro de ese año. Suponga que a día de hoy desea comprar un juego de maletas y éste cuesta 300 euros; si, como consecuencia de la inflación, el mismo juego de maletas dentro de un año tiene un precio de 350 euros, obviamente preferirá disponer de 300 euros hoy. Por el contrario, si el juego de maletas tiene un precio de 310 euros dentro de un año, puede preferir disponer de 320 euros en el futuro, todo ello suponiendo que no le importe posponer el viaje durante un año.

De hecho, la presencia de inflación y la consiguiente variación del poder de compra del dinero hace imposible sumar cantidades monetarias que vengan referidas a distintos momentos de tiempo; como se suele decir en los primeros cursos de primaria, eso equivaldría a sumar peras y manzanas.

Para resolver este problema es preciso definir dos tipos de variables: nominales –o expresadas en términos *corrientes*– y reales –o expresadas en términos *constantes*–. Las variables nominales se miden en unidades monetarias del año al que están referidas; por tanto, para comparar dos variables nominales referidas a distintos periodos es preciso conocer cómo ha evolucionado el nivel general de precios en ese intervalo de tiempo, es decir, las variables nominales de distintos años no pueden sumarse sin más pues representan diferentes poderes de compra. Por el contrario, las variables reales están referidas a un año base que se toma como referencia, y se obtienen cuando se ajustan –o deflactan– las variables nominales por un índice de precios para eliminar el efecto de la inflación.

Por ejemplo, si el salario de una persona aumenta el doble, y los precios aumentan en la misma proporción, este individuo percibirá un incremento en la cantidad de dinero que percibe a fin de mes –aumento nominal del salario– pero, en términos reales su salario no se habrá modificado puesto que su poder de compra se mantiene constante. En el Anexo II se muestra como se deflacta una variable nominal y como se trabaja con números índice.

I.2. *Variables endógenas vs. variables exógenas*

En los modelos económicos se pueden encontrar dos clases de variables: endógenas y exógenas. Las variables endógenas o explicadas son aquellas cuyos valores quedan determinados por el sistema de relaciones funcionales entre las variables que intervienen en el modelo. Por el

contrario, las variables exógenas están determinadas fuera del modelo, es decir, están predeterminadas, de modo que el modelo las toma como fijas y mantienen el mismo valor.

Veamos un ejemplo. En el tema 2 se estudiará el modelo de oferta y demanda, y se verá cómo, al estudiar un mercado particular –p.e. el mercado de trigo– el precio de venta del producto, así como la cantidad demandada y vendida de dicho producto, se determinan dentro del propio modelo; por tanto, precio y cantidad serán variables endógenas. Pero, si un año hay sequía, evidentemente este hecho incidirá sobre el resultado del modelo, pero lógicamente que haya o no una sequía no se determina dentro del modelo. La sequía es pues un ejemplo de variable exógena.

ANEXO II. TRABAJAR CON DATOS

II.1. *Estructura porcentual*

A partir de los datos ofrecidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE) se ha confeccionado la tabla II.1, que muestra el número medio de empleados en España durante el año 2007 según los diferentes sectores de actividad económica –agricultura, ganadería y pesca, energía, industria, construcción y servicios–.

Sector	Empleados
Agricultura, ganadería y pesca	854.300
Energía	125.800
Industria	2.888.900
Construcción	2.638.300
Servicios	12.581.400
TOTAL	19.088.700

Tabla II.1: Número medio de empleados en España durante 2007 en los diferentes sectores económicos (Fuente: INE).

Si el número total de empleados en España durante 2007 fue de 19.088.700, puede calcularse que porcentaje del total representan los empleados de la agricultura, ganadería y pesca del siguiente modo:

$$\frac{854.300}{19.088.700}\cdot 100 = 4{,}48\%$$

Es decir, el 4,48% del total de empleados en España durante 2007 estaban ocupados en actividades relacionadas con la agricultura, ganadería y pesca. En general, los porcentajes se calculan de la siguiente forma:

$$\frac{\text{número de cada caso}}{\text{número en todos los casos}}\cdot 100$$

A partir de los datos de la tabla II.1, ¿sería capaz de calcular el porcentaje de ocupados en España durante 2007 en los sectores productivos de energía, industria, construcción y servicios, respecto al total de empleados en la economía?

Obviamente, la suma de los porcentajes de ocupados en todos los sectores productivos debe ser igual al 100%. Todos estos porcentajes representan la estructura porcentual del empleo en España durante 2007 según los diferentes sectores productivos. Usualmente, es común representar gráficamente una estructura porcentual a partir de un diagrama circular; la figura II.1 muestra gráficamente la estructura porcentual del empleo en España durante 2007 obtenida a partir de los datos de la tabla II.1.

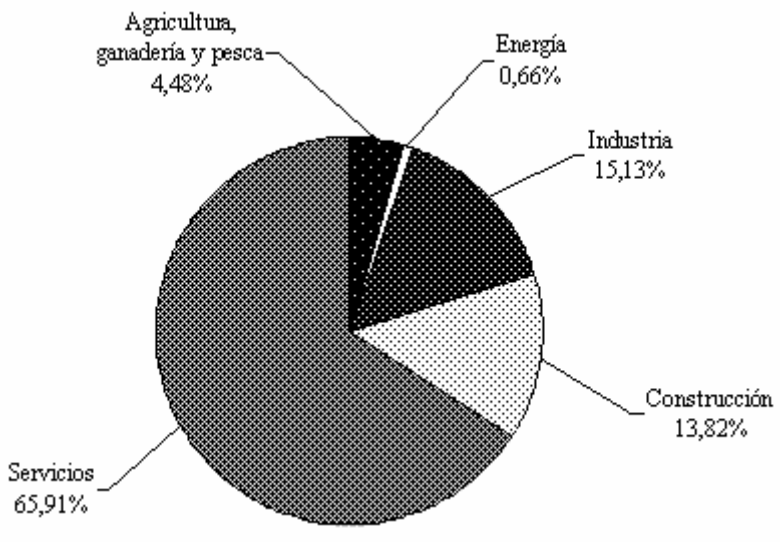


Figura II.1: Estructura porcentual del empleo en España durante 2007 en los diferentes sectores económicos (Fuente: INE).

La figura II.1 permite concluir que en España durante 2007 el porcentaje de empleados en el sector primario –agricultura, ganadería y pesca– es muy reducido, por el contrario, se observa el gran peso del sector terciario –servicios–; estos resultados son similares a los de la mayor parte de los países desarrollados. Sin embargo, también puede observarse que el sector de la construcción tiene un peso en la ocupación muy elevado, y similar al del sector secundario –industria–.

II.2. *La variación porcentual*

La variación porcentual es el porcentaje de aumento o disminución que experimenta una variable económica en dos momentos distintos de tiempo. Se trata de una medida de gran utilidad porque, al no venir expresada en ninguna unidad, proporciona medidas comparables de las variaciones de dos series distintas. Por ejemplo, se podría comparar la variación porcentual de la venta de libros en un país con la variación porcentual de la venta de entradas de cine. Normalmente, esa comparación aportará mayor información que una comparación del aumento absoluto de ambas magnitudes

Para calcular la variación porcentual de una variable durante un período de tiempo determinado, hay que calcular la diferencia entre el valor en el instante de tiempo final y el valor inicial, dividir el resultado por el valor inicial y multiplicarlo por cien.

Por ejemplo, si el número medio de desempleados durante el año 2002 en Andalucía fue de 483.900 personas, y durante el año 2005 fue de 456.500 personas, la variación porcentual del número de desempleados entre ambos años será de:

$$\frac{(456.500 - 483.900)}{483.900} \cdot 100 = -5{,}66\%$$

Por tanto, entre los años 2002 y 2005 el número medio de desempleados en Andalucía se redujo un 5,66%. El valor negativo indica que el número de desempleados se redujo durante el período considerado; un valor positivo indicaría un aumento del número de desempleados. La fórmula general, si llamamos p_t al valor final y p_{t-1} al valor inicial, será la siguiente:

$$\frac{p_t - p_{t-1}}{p_{t-1}} \cdot 100$$

Si el número medio de desempleados durante el año 2005 en Andalucía fue de 456.500 personas, y durante el año 2008 fue de 602.900 personas, ¿sería capaz de calcular la variación porcentual del número de desempleados entre ambos años?

Es frecuente que al hojear un periódico se encuentren expresiones como tasa de inflación o crecimiento económico. La tasa de inflación es la tasa de crecimiento de los precios de consumo. El crecimiento económico hace referencia muchas veces a la tasa de crecimiento de la producción total de la economía. La tasa de crecimiento es un instrumento útil cuando se estudian datos de series temporales, pues muchas veces es conveniente examinar los aumentos de la variable objeto de análisis por año en lugar de por largos períodos de cinco o diez años. La tasa de crecimiento de una variable se define como la tasa porcentual por período –normalmente un año– a la que aumenta o disminuye dicha variable. Por tanto, se trata también de una variación porcentual, pero por período.

II.3. *Números índice*

Un número índice es un indicador que muestra la variación de una magnitud a lo largo del tiempo en relación a un momento dado del mismo que se toma como base. Pueden construirse números índice para una infinidad de magnitudes económicas –precios, volumen, exportaciones, valores bursátiles, etc–.

Los números índice se calculan dividiendo cada valor de una serie temporal, V_t, por la correspondiente a un año que se considera como base, o año de referencia, V_0, y multiplicando el resultado por cien:

$$I_t = \frac{V_t}{V_0} \cdot 100$$

Por tanto, si calculamos el índice correspondiente al año base obtendremos:

$$I_t = \frac{V_0}{V_0} \cdot 100 = 100$$

Veamos un ejemplo. Supongamos que una cartera de acciones presenta los siguientes valores en tres años consecutivos (en miles de euros), 12000, 12200 y 12250. Para calcular los índices de valor de dicha cartera tomamos como base el valor del primer año, es decir, le asignamos un valor de 100. Los índices del segundo y tercer año serán, respectivamente:

$$I_2 = \frac{12200}{12000} \cdot 100 = 101,7 \qquad I_3 = \frac{12250}{12000} \cdot 100 = 102,1$$

A partir de los números índice pueden obtenerse fácilmente las correspondientes variaciones porcentuales entre los años considerados restando 100 a dicho número índice. Así, en el ejemplo anterior, la variación porcentual del valor de la cartera de acciones entre el primer y el segundo año es 1,7% (101,7 – 100); y la variación porcentual entre el primer año y el tercero es 2,1% (102,7 – 100). Obviamente, por el procedimiento opuesto –es decir, sumando 100– pueden obtenerse los números índice de una serie de datos a partir de las variaciones porcentuales calculadas respecto al año base.

Con los datos anteriores correspondientes al valor de una cartera de acciones durante tres años consecutivos, ¿podría calcular los números índice que se obtienen al tomar como año base el último de los tres?

II.4. *Deflactar series*

En el anexo I se vio la diferencia entre variables nominales y reales; también se dijo que al eliminar de los valores nominales la variación de los precios se obtienen los valores reales. Dichos valores reales se calculan por medio de un procedimiento que se denomina deflactar. Deflactar una magnitud consiste en aplicar un índice de precios a las cantidades valoradas en términos nominales, lo que elimina el componente de incremento de los precios en dichas cantidades nominales, dando como resultado las cantidades en términos reales o a precios constantes de un año base.

Por tanto, para deflactar un valor expresado en términos nominales es necesario obtener un índice de precios que represente el grado de inflación de los valores a deflactar. Los índices de precios más frecuentemente utilizados para este fin son:

a) El índice de precios al consumo (IPC): Es el indicador de precios más conocido, y expresa el crecimiento medio de los precios de los bienes de consumo durante un período determinado. El IPC mide la variación de los precios de los bienes que integran el consumo de las familias. Los precios de cada uno de los productos que compone la cesta del IPC se ponderan en función de su participación en el gasto familiar.
b) El deflactor de precios del PIB: Es el indicador que se utiliza para calcular el PIB en términos reales y su tasa de crecimiento real. Si a la variación del PIB en términos nominales se le descuenta la tasa de inflación, se obtiene el crecimiento del PIB en términos reales. A diferencia del IPC, el deflactor de precios del PIB incluye todos los componentes de la demanda final.

Veamos un ejemplo. La tabla II.2 muestra el PIB nominal –en millones de euros– y el deflactor del PIB para los años 2000 a 2005. El deflactor del PIB es 100 para el año 1995, es decir, ese es su año base.

Año	PIB nominal	Deflactor del PIB
2000	630.263	115
2001	680.678	120
2002	729.206	125
2003	782.531	130
2004	840.106	136
2005	905.455	141

Tabla II.2: PIB nominal en millones de euros corrientes y deflactor del PIB en España durante los años 2000-2005 (Fuente: INE).

Para calcular el PIB real del año 2000 utilizamos la siguiente expresión:

$$\text{PIB}_{\text{real}} = \frac{\text{PIB}_{\text{nominal}}}{\text{Deflactor del PIB}} \cdot 100 = \frac{630.263}{115} \cdot 100 = 548.055$$

De modo que el PIB real a precios de 1995 para el año 2000 es de 548.055 euros, una vez se ha descontado –deflactado– el efecto de la inflación.

A partir de los datos de la tabla A.2, ¿sería capaz de calcular el PIB real, a precios del año 1995, para los años 2001 a 2005?

Análogamente, para deflactar una serie de datos con el IPC se puede utilizar la siguiente expresión:

$$\text{Variable}_{\text{real}} = \frac{\text{Variable}_{\text{nominal}}}{\text{IPC}} \cdot 100$$

TEMA 2

LA DEMANDA Y LA OFERTA: EL MECANISMO DE MERCADO

INTRODUCCIÓN

Para estudiar el modo en que la sociedad responde a la primera de las cuestiones planteadas en el tema anterior, en el presente capítulo se analiza el funcionamiento de los mercados de bienes y servicios. Se entiende, como punto de partida, que en los mercados de bienes y servicios, donde supondremos que tan sólo existen dos agentes económicos –familias y empresas–, se decide qué producir. Para el estudio del funcionamiento de los mercados, se introduce una herramienta: el modelo de oferta y demanda.

Básicamente, puede decirse que en el mercado se confrontan los deseos de las familias –demanda– y los deseos de las empresas –oferta–. La principal conclusión a la que se llega en la teoría de la oferta y la demanda es que en un mercado existe una situación de equilibrio en el que las familias y las empresas coinciden en sus deseos sobre la cantidad intercambiada del bien o servicio a un precio determinado, caracterizándose el equilibrio por ser una situación de estabilidad en la que no existe un incentivo al cambio por ninguna de las partes.

En los apartados dos y tres se hace un análisis por separado de la demanda y la oferta, para lo que se hará una revisión de los factores explicativos de los posibles cambios en estas variables y se deducirá la representación gráfica de ambas funciones. En el cuarto apartado se hace un análisis conjunto de ambas funciones, teniendo como objetivo explicar qué se entiende por equilibrio de mercado. Finalmente, en el quinto apartado, se expondrá el concepto de elasticidad aplicado a diversas situaciones.

Para el estudio de este tema conviene tener presente que partimos del supuesto de que los mercados son competitivos, lo que, por ahora, entenderemos que implica la existencia de un elevado número tanto de compradores como de vendedores.

> El modelo de oferta y demanda explica lo que sucede en los mercados cuando la estructura de éstos corresponde a una situación de *competencia perfecta*. En el tema 3 se verá con más detalle qué se entiende por competencia perfecta, y se analizará el realismo de los supuestos en que se basa este modelo.

LA DEMANDA

La demanda individual y del mercado

La demanda individual viene determinada por los deseos de consumo de un individuo, y puede definirse como la cantidad de un bien o servicio que dicho individuo quiere y puede comprar a un determinado precio y en un cierto momento del tiempo.

> Los individuos pueden querer adquirir un determinado bien de consumo –como se comentó en el tema anterior, los deseos pueden ser infinitos– pero otra cuestión es que puedan hacerlo. Los mercados no son instituciones democráticas, en el sentido de que la participación en ellos exige que el individuo disponga de una renta suficiente.

En una economía de mercado, la cantidad de un bien o servicio que compra un individuo depende, principalmente, del precio que adquiera dicho bien o servicio en el mercado. Así, en

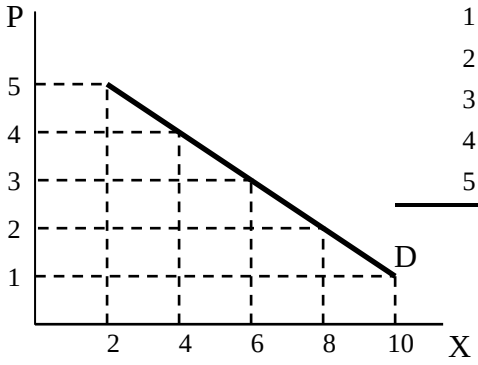
términos generales puede afirmarse que cuanto más alto sea el precio, menor será la cantidad que el consumidor esta dispuesto a comprar, mientras que cuanto más bajo sea el precio, mayor será la cantidad demandada.

A esta relación inversa o negativa que cabe esperar entre la cantidad demandada y los precios de los bienes o servicios se le denomina Ley de Demanda Decreciente, y puede explicarse a partir de dos causas:

1. Por la existencia de un efecto renta: según el cual, en caso de que aumente el precio del bien o servicio disminuye el poder adquisitivo de la renta monetaria del individuo, de modo que con el mismo nivel de renta se podrá comprar una menor cantidad de todos los bienes o servicios que forman parte de su cesta de la compra. Y viceversa, si disminuye el precio de un bien o servicio, el poder adquisitivo de la renta monetaria será mayor, por lo que el individuo podrá comprar una mayor cantidad de todos los bienes o servicios que forman parte de su cesta de la compra. Es evidente que la magnitud del efecto renta dependerá tanto de la proporción que ocupe el bien o servicio en el presupuesto total de la persona, como de la magnitud de la variación en el precio.
2. Debido a la existencia de un efecto sustitución: por el que se entiende que al aumentar el precio de un bien o servicio el consumidor tendrá un incentivo por comprar otros bienes o servicios. Caerá entonces la demanda del bien cuyo precio experimentó una elevación, y aumentará la demanda del resto de bienes o servicios que forman parte de la cesta de la compra del individuo. En sentido contrario, y como consecuencia del efecto sustitución, una disminución del precio de un producto puede llevar a que aumente su demanda en detrimento de otros bienes o servicios.

Para representar gráficamente la función de demanda individual, se parte de los datos que aparecen en la tabla anexa a la figura 1 referidos a los deseos de consumo de un bien o servicio por parte de un individuo, que relacionan inversamente precios y cantidades, y donde, como ya acabamos de comentar, se supone implícitamente la existencia de un efecto renta y otro sustitución. El precio viene expresado en unidades monetarias (u.m.) y la cantidad en unidades físicas (u.f.).

Así, bastaría con representar en el plano los distintos puntos dados por las combinaciones de precios y cantidades demandadas. Como puede apreciarse en la figura 1, conforme aumenta el precio del bien o servicio, la cantidad demandada por el individuo es menor, lo que hace que, en términos gráficos, y de izquierda a derecha, la función presente una tendencia decreciente, por lo que se dice que tiene pendiente negativa.



Precio (P)	Cantidad (X)
1	10
2	8
3	6
4	4
5	2

Figura 1: La función de demanda relaciona inversamente la variable precio y las cantidades demandadas del bien.

Hasta el momento tan solo se han considerado los deseos individuales sobre el consumo de un bien o servicio, pero en un mercado confluyen a la vez las aspiraciones de muchos compradores, los cuales conforman la demanda conjunta de ese bien o servicio en el mercado. El interés por conocer la demanda conjunta reside en que es la demanda del mercado –los deseos de todos los consumidores de un mismo bien o servicio– el factor determinante, junto con la oferta, de la cantidad y el precio de equilibrio de un determinado bien o servicio. Por su parte, la estimación de la demanda en el mercado sería fácil conociendo los deseos individuales de todos los consumidores; así, bastaría con sumar las cantidades que cada individuo estaría dispuesto a demandar para cada nivel de precios. A partir de este enunciado, se deduce que, en términos gráficos, la función de demanda del mercado resultaría de hacer la suma horizontal de las distintas demandas individuales –habría que sumar las cantidades de la variable que aparece en el eje de abscisas, X, para un cierto nivel alcanzado por la variable que aparece en el eje de ordenadas, P–.

Para explicar la relación entre los precios y la cantidad demandada en el mercado, y por tanto la pendiente negativa de la representación gráfica de la función de demanda de mercado, ahora habría que remitirse a dos hechos:

1. Como respuesta a cambios en el precio, se producen variaciones en los deseos de consumo de los individuos.
2. Las variaciones en los precios también pueden ocasionar entradas y salidas de los individuos al mercado.

Con objeto de ver cómo se llega a la curva de demanda de mercado se presenta a continuación la tabla 1, donde quedan expresados los deseos de demanda de un mismo bien o servicio para todos los individuos que acceden al mercado y para distintos niveles de precios. La solución es sencilla, basta con sumar los deseos individuales de demanda para cada nivel de precios.

Precio	Demanda				
	Individuo 1	Individuo 2	Individuo 3	Individuo 4	Mercado
5	2	0	1	0	3
4	4	0	2	0	6
3	6	0	3	2	11
2	8	1	4	3	16
1	10	2	5	4	21

Tabla 1: Demanda individual y demanda de mercado.

Movimientos a lo largo de la función de demanda

Se produce un cambio en la cantidad demandada cuando tiene lugar una alteración en el precio de venta del bien o servicio que origina un cambio en el deseo de las familias con respecto de la cantidad a comprar de ese bien o servicio. Gráficamente, este proceso lleva asociado un movimiento a lo largo de la curva de demanda.

A partir de la tabla que aparece en la figura 2, imaginemos que el precio de venta en el mercado se sitúa en principio en 2 u.m., siendo la correspondiente demanda de una determinada persona de 8 u.f. Si a continuación se produjese un aumento del precio en el mercado a 4 u.m. esto haría que el individuo viera disminuir sus deseos de compra a 4 u.f.

En términos económicos se dice que la variación en el precio ha dado lugar a un cambio en la cantidad demandada, lo que gráficamente se representa por un desplazamiento a lo largo de la curva de demanda – ver la figura 2–.

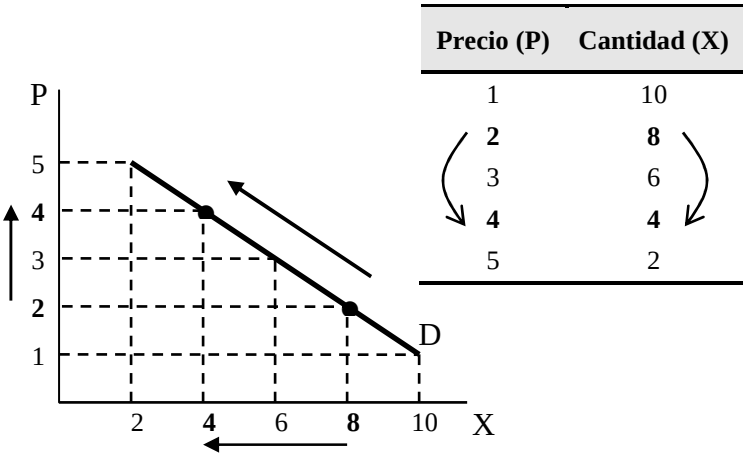


Figura 2: Las variaciones en el precio provocan cambios en la cantidad demandada y, por tanto, movimientos a lo largo de la curva de demanda.

En la figura 2 se ha visto que un aumento del precio –de 2 a 4 u.m.– provoca una reducción de la cantidad demandada –de 8 a 4 u.f.–. Si el precio volviera a reducirse hasta el nivel inicial, cabría esperar que la cantidad demandada aumentara también hasta la inicial, por tanto, en este modelo puede hablarse de reversibilidad.
Esto es una muestra de la impronta mecanicista de la economía neoclásica. Este modelo se reduce a una «cinemática sin tiempo», por lo que al no considerar explícitamente el tiempo en el modelo los únicos ejercicios posibles son de estática comparativa –comparación de dos estados: inicial y final–, sin aclarar cuál es la naturaleza y la trayectoria de los procesos de ajuste.

Desplazamientos de la función de demanda

Sería una simplificación excesiva de la realidad suponer que la demanda –variable dependiente– tan sólo se ve influida por cambios en los precios, puesto que los hechos nos revelan que existen otros muchos factores que inciden sobre la cantidad demandada de un bien o servicio –el nivel de renta del consumidor, el precio de los demás bienes o servicios, factores sociológicos, los gustos o preferencias del consumidor, etc.–.

Por tanto, con objeto de profundizar algo más en el comportamiento de la demanda, a continuación se hace una revisión de la relación que existe entre la cantidad de un bien o servicio que desean tener las familias y otros factores distintos del precio. Aunque es un requisito que queda implícito en el análisis económico, recordamos la necesidad de introducir la cláusula *ceteris paribus*, por la que se considera el efecto aislado sobre la variable dependiente debida a la variación de uno solo de los factores explicativos, considerando que el resto de los factores se mantienen constantes.

● *La renta del consumidor*. Generalmente, cuando aumenta la renta de un individuo cabe esperar una mayor demanda para cualquier bien o servicio, mientras que al disminuir la renta será menor la demanda esperada para la mayoría de los bienes o servicios. Cuando se cumple esta relación positiva entre el nivel de renta y la demanda de un bien o servicio se dice que éste es normal. Sin embargo, parece lógico pensar que por mucho que aumente la renta no siempre va a crecer de un modo indefinido la demanda de un bien o servicio –por más renta que se obtenga no tiene sentido que una familia compre más de un cierto número de barras de pan al día–, así que se dice que, además de ser normales, son susceptibles de saturación. Por otra parte, habría que reseñar que ese nivel de saturación es distinto para cada persona aun teniendo el mismo nivel de renta; por ejemplo, las ostras son un alimento muy codiciado por muchas personas, pero otras no soportan su sabor, las segundas superan su punto de saciación desde la primera unidad por lo que su demanda será nula.

No obstante, no todos los bienes o servicios presentan una mayor demanda con el aumento de la renta, existiendo casos en los que la demanda disminuye. Entonces se dice que el bien o servicio es inferior. Por ejemplo, salvo excepciones, cabe esperar que cuando la renta de una familia sea baja tenga que hacer uso del transporte público, y que al experimentar la renta un ascenso haya una mayor probabilidad de tener un vehículo particular que reduzca el consumo del transporte público. Igualmente, a medida que crece la renta, cabe esperar que las familias consuman alimentos más elaborados –como los precocinados– y que tiendan a reducir de su dieta otro tipo de alimentos, como las patatas. De cumplirse estas asociaciones, se diría que tanto el transporte público como las patatas son bienes inferiores.

Como se acaba de ver, ante un aumento (disminución) de la renta los bienes pueden clasificarse en *normales* –si su demanda aumenta (disminuye)– o *inferiores* –si su demanda disminuye (aumenta)–. Es importante destacar que esta clasificación no obedece a ninguna característica intrínseca de los bienes, sino que depende del individuo en cuestión que estemos considerando. Es decir, un bien puede ser normal para un individuo e inferior para otro, y aquí las diferencias de renta tienen mucho que ver. ¿Sería capaz de ofrecer algunos ejemplos de lo que a su juicio son bienes normales e inferiores?

● *Los precios de los demás bienes* o servicios. La demanda de un bien también está relacionada, en muchos casos, con las variaciones que se producen en la demanda de otros bienes. Así, dos bienes son complementarios cuando ocurre que al aumentar la demanda de uno aumenta simultáneamente la demanda de otro. Mientras que son sustitutivos cuando la relación es la inversa, es decir, si al aumentar la demanda de uno disminuye la del otro.

Esta relación que acaba de comentarse puede estar ocasionada por variaciones en el precio de uno de los bienes, en cuyo caso se podría hacer la siguiente lectura –ver la tabla 2–. Se dice que dos bienes son complementarios cuando al disminuir el precio de un bien X no solo aumenta la demanda de ese bien X, sino que también aumenta la demanda de otro bien Y. Por ejemplo, si disminuye el precio de los equipos de música habrá un aumento de su demanda, pero también cabe esperar un aumento en la demanda de CDs. Los equipos de música y los CDs son bienes complementarios, como los coches y la gasolina o las raquetas y las pelotas de tenis, si se consume uno de los bienes inexorablemente debe consumirse también el otro.

Bienes	Precio de X	Demanda de X	Demanda de Y
Complementarios	Sube	Disminuye	Disminuye
	Baja	Aumenta	Aumenta
Sustitutivos	Sube	Disminuye	Aumenta
	Baja	Aumenta	Disminuye
Independientes	Sube	Disminuye	Constante
	Baja	Aumenta	Constante

Tabla 2: Relación existente entre la demanda de dos bienes –X e Y– a partir de variaciones en el precio de X.

De modo contrario, en otras ocasiones, ocurre que cuando disminuye el precio de un bien X, aumenta la cantidad demandada de ese bien X, a la vez que disminuye la demanda de otro bien Y. Entonces se dice que ambos bienes son sustitutivos. Si en el trayecto Madrid–Barcelona baja considerablemente el precio del AVE, lo más probable es que más personas decidan viajar en tren y menos en avión. De otra parte, esta situación es bastante obvia cuando se trata de un bien genérico que es comercializado bajo distintas marcas; por ejemplo, en el caso de la cerveza, si baja el precio de la cerveza *Halcón* seguramente aumentará su demanda en detrimento de la demanda de la cerveza *San Antonio*. Lo que parece obvio en este tipo de bienes es que nunca se consumirán conjuntamente, o se consume uno de ellos o se consume el otro –o ninguno–.

Finalmente, es evidente que no todos los bienes mantienen una relación de dependencia en uno de los dos sentidos comentados, pudiendo ocurrir que variaciones en el precio de un bien afecten a la demanda de dicho bien, pero no tengan incidencia alguna sobre la demanda de otro bien concreto. En este caso se dice que ambos bienes son independientes.

De las siguientes parejas de bienes, ¿sabría decir cuales de ellos son complementarios, sustitutivos o independientes?
a) Café y té; b) televisión y video; c) video y reproductor de DVD; d) azúcar y sacarina; e) papel y lápiz; f) café y azúcar; g) carta y sello; h) reproductor de MP3 y cascos; i) manzanas y zapatos.

● *Las expectativas sobre la evolución de los precios*. Si existen previsiones sobre una reducción de precios en fechas cercanas, las familias disminuirán la demanda en el presente y retrasarán su opción de compra a un momento posterior en el que se haga efectiva la reducción de precios. Por el contrario, si lo que se espera es una elevación de precios, las familias preferirán adelantar sus decisiones de consumo al momento actual, antes de que la subida de precios sea una realidad.

Probablemente, las expectativas sean una de las variables más influyentes en la marcha de la economía. Las expectativas sobre la evolución de los precios de la vivienda en España ha sido uno de elementos clave de las «burbujas inmobiliarias». La creencia general de que los precios de la vivienda van a seguir subiendo se retroalimenta por si sola. Si los individuos piensan que el precio de la vivienda va a subir, intentarán comprar para ganar dinero con ello, y eso supone un aumento de la demanda que hará que realmente suba el precio. A su vez, ello alimentará la creencia de que los precios seguirán subiendo.
¿Podrían las expectativas explicar, al menos parcialmente, por qué la venta de viviendas en España se desaceleró a partir del año 2007? ¿De qué modo?

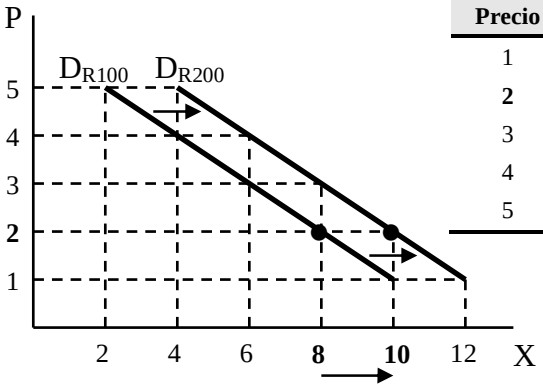
● *Factores sociológicos*. Finalmente, se puede incluir un sinfín de factores con un claro componente sociológico que también influyen sobre la demanda de las personas: los gustos y las preferencias del consumidor, que a su vez pueden estar condicionados por la publicidad y la moda; si la familia tiene hijos o no los tiene, y si los tiene en qué número; el lugar de residencia –no es lo mismo vivir en el campo que en la ciudad–; la tradición familiar; la religión; la posición social, etc.

Vistos los otros determinantes de la demanda distintos al precio ha llegado el momento de analizar un cambio en la demanda –no confundir con un cambio en la cantidad demandada– que tiene lugar cuando la alteración en los deseos de compra de las personas viene provocada por cambios en cualquiera de los factores explicativos de la demanda distintos del precio del bien que se analiza; es decir, cuando se producen variaciones en la renta, el precio de otros bienes, los gustos, etc. Ahora, gráficamente, esta situación implica un desplazamiento de la curva de demanda en el plano.

Imaginemos que, además de conocer la relación entre precios y cantidad demandada de un bien, estamos informados acerca de la relación que existe entre precios y cantidad demandada para distintos niveles de renta de un individuo. La situación más frecuente en el mundo real es que nos encontremos ante un bien normal, por lo que habrá que considerar que manteniéndose constante el precio de venta del bien, cuanto más elevada sea la renta del individuo, mayor será la cantidad demandada del bien en cuestión.

Teniendo presente la tabla inserta en la figura 3, supongamos como punto de partida que el precio del bien está situado en 2 u.m. y que la renta personal asciende a 100 u.m.; en este caso se sabe que la correspondiente demanda es de 8 u.f. de bien. Bajo el supuesto de que el precio permanece constante, si la persona pasa a obtener una renta de 200 u.m. se observa que aumenta la demanda del bien, en concreto a 10 u.f. Al representar esta nueva combinación en el plano, se obtendrá un punto situado a la derecha de la curva de demanda inicial –figura 3–. En definitiva,

para los distintos niveles de precios, cuanto mayor sea la renta del individuo, mayores serán las posibilidades de compra sobre el bien, y, por tanto, más a la derecha habrá que situar la función de demanda. Es ahora cuando se dice que ha tenido lugar un cambio en la demanda, lo que, tal y como puede apreciarse en el gráfico, implica un desplazamiento de la curva de demanda en el plano. No obstante, es importante considerar que, por el contrario, un aumento de la renta provocará un desplazamiento hacia la izquierda de la función de demanda si el bien en cuestión es inferior.



	Renta (100 u.m.)	Renta (200 u.m.)
Precio	**Cantidad**	**Cantidad**
1	10	12
2	**8**	**10**
3	6	8
4	4	6
5	2	4

Figura 3: Variaciones en cualquier factor distinto del precio implican cambios en la demanda y, por tanto, desplazamientos en la curva de demanda.

Como norma general se puede decir que toda variación en cualquier factor explicativo distinto del precio que suponga un aumento en los deseos de compra de las familias, implicará un desplazamiento hacia arriba y a la derecha de la curva de demanda –un aumento de la renta en el caso de un bien normal, un aumento en el precio de los bienes sustitutivos, un aumento en los gustos o preferencias por el bien o una disminución en el precio de los bienes complementarios–; mientras que si el efecto de los cambios en los factores explicativos distintos del precio fuera restrictivo sobre las compras, la curva de demanda se desplazaría hacia abajo y a la izquierda.

Los siguientes factores, distintos del precio del bien, provocan cambios en la demanda del mismo. ¿Sería capaz de identificar en cada caso si la función de demanda se desplazará hacia la izquierda –reduciéndose– o hacia la derecha –aumentando–?
a) Una reducción de la renta en el caso de un bien inferior; b) un aumento del precio de un bien sustitutivo; c) la existencia de expectativas acerca del incremento del precio de un bien; d) un aumento de la renta en el caso de un bien normal; e) una reducción del precio de un bien complementario; f) una campaña de publicidad que hace más deseable el bien a vista de los consumidores.

El excedente de los consumidores

A partir de las funciones de demanda de mercado se puede obtener el excedente del consumidor, que puede definirse como la diferencia existente entre lo que las familias estarían dispuestas a pagar por un bien y lo que realmente hay que pagar en el mercado.

Supongamos que conocemos los deseos de consumo de un determinado bien X de seis familias y que somos capaces de hacer una ordenación de mayor a menor de tales deseos en

función de lo que estarían dispuestas a pagar por la compra del bien. La familia Pérez estaría dispuesta a pagar por el bien X 40 u.m.; la familia Martínez estaría dispuesta a pagar 35 u.m.; la familia Ramírez 30 u.m.; la familia López 25 u.m.; la familia Sánchez 20 u.m.; y la familia Rodríguez 15 u.m.

Si el precio de venta en el mercado del bien X fuera 20 u.m. la familia Rodríguez no adquiriría el bien, ya que la valoración que hace del bien es inferior a su precio de adquisición en el mercado, y a la familia Sánchez le resultaría indiferente adquirir o no el bien. El resto de familias compraría el bien, siendo el excedente individual como consumidores la diferencia existente entre lo que hubieran estado dispuestas a pagar por la adquisición del bien y lo que realmente pagan en función del precio de mercado. El excedente como consumidores de la familia Pérez sería de 20 u.m.; el de la familia Martínez 15 u.m.; el de la familia Ramírez 10 u.m.; y el de la familia López 5 u.m. El excedente total por el consumo del bien X sería el resultado de la suma de excedentes de cada familia, en este caso sería igual a 50 u.m.

La noción de excedente del consumidor es aparentemente simple e intuitiva, sin embargo, desde el punto de vista de la economía neoclásica carece de un contenido preciso –Samuelson encuentra hasta siete definiciones posible de este concepto–. Para ser coherente con la teoría, tendría que medirse a partir de la *curva de demanda compensada*, que elimina el efecto renta provocado por la variación de los precios. Medir el excedente de los consumidores a partir de la función de demanda del mercado supone sumar las satisfacciones individuales, lo que no tiene sentido, y no evita que todo dependa del «peso» dado en la suma a cada consumidor.

Gráficamente, el excedente en el mercado de los consumidores vendría representado por el área que queda comprendida por encima del nivel de precios, entre la función de demanda y el precio de mercado –figura 4–. Para entenderlo tendríamos que pensar que la función de demanda ordena de izquierda a derecha, y de mayor a menor, deseos de compra de las familias en función de lo que estarían dispuestas a pagar por la compra de un bien.

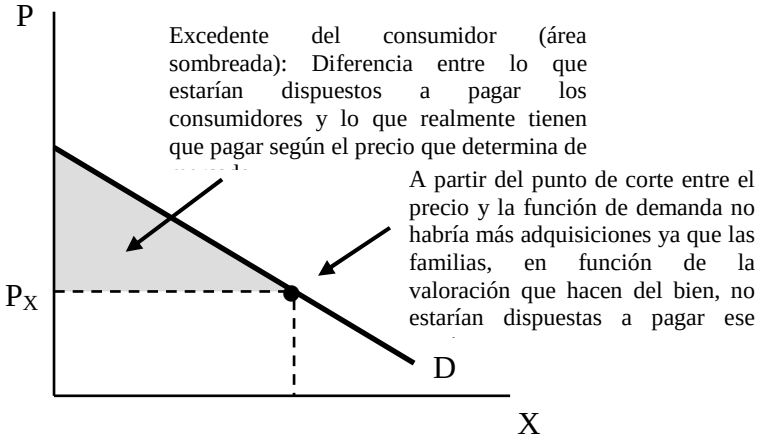


Figura 4: Representación gráfica del excedente de los consumidores.

LA OFERTA

La oferta individual y del mercado

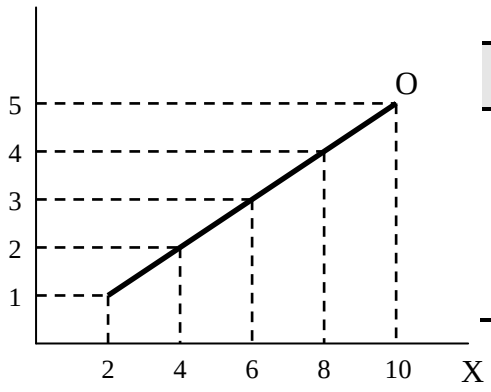
La oferta individual viene determinada por la producción empresarial de bienes y servicios, y se define como la cantidad que cada empresa desea y puede vender en el mercado a un cierto precio, en un momento determinado del tiempo.

> Las empresas pueden querer vender un determinado bien de consumo pero otra cuestión es que puedan hacerlo. Pero ello no depende de que los consumidores deseen o no el bien ofertado por la empresa, pues estamos aún considerando el análisis separado de la demanda y la oferta, sino más bien de que puedan disponer de la tecnología y los recursos productivos necesarios para ello.

De nuevo se aprecia cómo el precio es un factor explicativo de la cantidad de un bien en el mercado, en este caso de la que se pone a la venta. Pero ahora, al contrario que cuando se analizaba la demanda, se comprueba que existe una relación directa o positiva entre el precio y la cantidad, de modo que cuanto más elevado sea el precio que adquiera el bien en el mercado, al ser mayores los beneficios esperados, las empresas desearán poner a la venta una mayor cantidad de producto.

Seguidamente, para hacer la representación gráfica de la función de oferta individual partimos de una tabla de datos que relaciona precios y cantidad puesta a la venta por una empresa, teniendo en cuenta que los datos mostrados reflejan la relación directa que cabe esperar entre precios y oferta empresarial –figura 5–.

Para trazar la función de oferta, basta con representar en el plano las distintas combinaciones de precios y cantidades, y unir con una línea los distintos puntos considerados. En la representación gráfica hecha a partir de los datos que aparecen en la tabla, puede apreciarse que conforme aumenta el precio del bien aumenta la oferta empresarial, así que, de izquierda a derecha, la función muestra una tendencia ascendente, que es lo mismo que decir que la función tiene una pendiente positiva.



Precio (P)	Cantidad (X)
1	2
2	4
3	6
4	8
5	10

Figura 5: La función de oferta relaciona de modo positivo o directo la variable precio y las cantidades del bien que ponen a la venta las empresas.

Por su parte, se entiende por oferta de mercado a la cantidad que todas las empresas que producen un mismo bien desean y pueden poner a la venta a un precio determinado, en un cierto momento del tiempo. Para estimar la oferta conjunta en el mercado bastaría con conocer las

respectivas funciones de oferta de cada una de las empresas que operan en el sector y sumar las distintas cantidades que estarían dispuestas a poner en venta para cada nivel de precios.

Es preciso recordar nuevamente que estamos considerando la existencia de un mercado de competencia perfecta. Si la estructura de mercado es monopolista –una sola empresa vende un producto que no tiene buenos sustitutivos siendo dicha empresa la única que abastece un mercado dado– no existirá propiamente una función de oferta en ese mercado, tal como se verá en el tema 3.

Ahora la curva de oferta de mercado tiene una pendiente positiva por dos razones:

1. Como consecuencia de una variación en el precio las empresas cambian sus decisiones sobre el nivel de producción que desean poner a la venta en el mercado
2. Como consecuencia de las variaciones en los precios se producen salidas y entradas de empresas al mercado

Como ejemplo para conocer el modo en que se deduce la curva de oferta de mercado partimos de los datos que aparecen en la tabla 3, en el que se expresan los deseos de oferta de todas las empresas para distintos niveles de precios. Bastaría entonces con sumar las cantidades que cada empresa estaría dispuesta a poner en venta a cada nivel de precios.

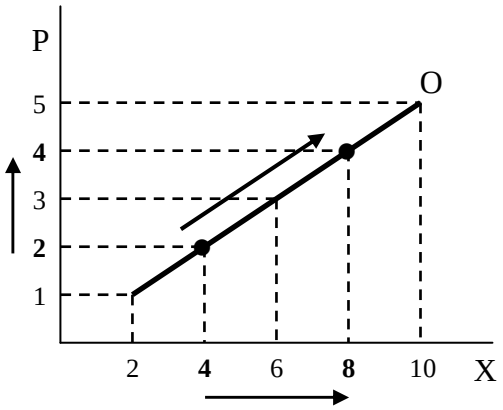
Precio	Oferta				
	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Mercado
5	10	7	3	8	28
4	8	5	2	6	21
3	6	3	0	4	13
2	4	1	0	2	7
1	2	0	0	1	3

Tabla 3: Oferta individual y oferta de mercado.

Movimientos a lo largo de la función de oferta

Se produce un cambio en la cantidad ofrecida cuando tiene lugar una alteración en el precio de venta del bien que ocasiona un cambio en las decisiones del empresario con respecto de la cantidad del bien que desea poner a la venta. Cuando los deseos del empresario se ven afectados por alteraciones producidas en el precio, gráficamente se representa como un movimiento a lo largo de la curva de oferta.

A partir de los datos que aparecen en la tabla anexa a la figura 6, imaginemos que el precio de venta en el mercado está situado en 2 u.m., siendo la correspondiente oferta de un empresario de 4 u.f. Si a continuación se produjese un aumento del precio en el mercado a 4 u.m. esto haría que el empresario tuviera unas mayores expectativas de rentabilidad para su negocio, teniendo un incentivo por aumentar la producción hasta 8 u.f –ver la figura 6–.



Precio (P)	Cantidad (X)
1	2
2	**4**
3	6
4	**8**
5	10

Figura 6: Las variaciones en el precio provocan cambios en la cantidad ofrecida y, por tanto, movimientos a lo largo de la curva de oferta.

Desplazamientos de la función de oferta

De igual modo que en el caso de la demanda, cabría decir que la oferta de los empresarios no sólo viene determinada por el precio, de manera que existen otros factores que explican las variaciones en la cantidad de un bien que las empresas desean poner a la venta en los mercados, entre los que se encuentran los citados a continuación.

● *El precio de los demás bienes*. Si sube el precio de otro bien, la rentabilidad esperada por la producción y venta de ese bien será mayor en términos relativos, por lo que habrá empresarios que tendrán un incentivo por cambiar su proceso productivo en favor del bien cuyo precio experimentó una subida; asimismo, se crearán nuevas empresas interesadas en producir ese bien. Es evidente que el cambio en la producción de un bien a otro dependerá de las características tecnológicas de cada empresa en cuestión. Por ejemplo, si sube el precio de los coches todoterreno en el mercado, el empresario de una industria agroalimentaria permanecerá indiferente; ahora bien, seguramente el empresario de la industria del automóvil tendrá un incentivo por reasignar los esfuerzos de la producción desde el coche utilitario o la berlina al todoterreno. Con la producción agraria ocurre algo similar, el agricultor plantará aquella semilla de la que espere un mayor rendimiento en el mercado.

En realidad los mercados de productos agrícolas son más complejos, de modo que la especie sembrada no será necesariamente la que proporcione al agricultor los mayores beneficios. Los agricultores desconocen el precio al que podrán vender su producto en el momento de la cosecha, y probablemente elegirán plantar una especie vegetal u otra en función del precio de los productos agrarios en el momento de la plantación.
De este modo, parece lógico pensar que los agricultores estarán tentados a sembrar aquellas variedades que tengan un mayor precio en el mercado, esperando que el precio se mantenga en el momento de la recolección. Si todos los agricultores se comportan de igual modo, el resultado será que existirá una oferta muy elevada del producto en cuestión que –como se verá más adelante– provocará una caída del precio del producto que reducirá los beneficios esperados por parte del agricultor.

● *Los costes de producción*. Igualmente, cuando tiene lugar una reducción en los costes de la producción aumenta la rentabilidad esperada para el empresario, por lo que existe un incentivo para aumentar la producción de ese bien; es decir, una reducción (aumento) de los costes de producción desplazará la función de oferta hacia la derecha o hacia abajo (la izquierda o hacia arriba).

Sobre esta cuestión cabe añadir que las reducciones en los costes de producción pueden venir ocasionadas por:

a) Reducciones de los precios de los factores productivos.
b) Innovaciones tecnológicas ahorradoras de los recursos necesarios para la producción.
c) Mejoras en la organización de la empresa que permitan un aprovechamiento más racional de los recursos.

● *Las medidas de política económica*. La intervención de los distintos niveles de la administración pública también puede influir en las decisiones de los empresarios. En este sentido, aunque la casuística puede ser muy variada, de un modo genérico puede decirse que las subvenciones suponen un incentivo a la producción empresarial –desplazando la oferta hacia la derecha o hacia abajo–, mientras que los impuestos tienden a reducir la cantidad del bien que los empresarios ponen a la venta en los mercados –desplazando la oferta hacia la izquierda o hacia arriba–.

● *Las expectativas sobre la evolución de los precios*. Cuando se prevé una subida de precios, los empresarios tendrán un incentivo por disminuir la cantidad que ponen a la venta en el mercado en un cierto período de tiempo, de modo que la producción se reservará para aprovechar los mayores precios en un plazo posterior. Por su parte, si lo que se espera es una futura reducción de precios, los empresarios intentarán vender la máxima cantidad de bienes en el momento presente, antes de que se haga efectiva la reducción de precios prevista.

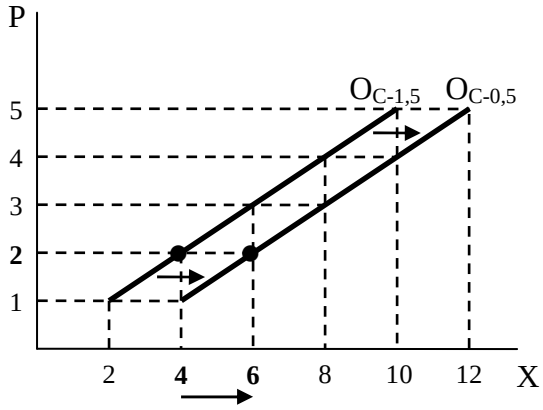
El acaparamiento es una práctica que consiste en retener o comprar bienes en grandes cantidades antes de que lleguen al mercado de consumo, con el fin de venderlos cuando los precios de los mismos resulten superiores a los actuales. Por tanto, el acaparamiento es una forma de especulación que requiere que la oferta de la mercancía en cuestión no pueda crecer rápidamente en respuesta al aumento de precios que produce el acaparamiento y que el bien en cuestión no tenga sustitutivos próximos, características que suelen presentarse en mercados reducidos –pequeños, aislados y con pocos oferentes–. Tradicionalmente los productos agrícolas han estado comúnmente sujetos a este tipo de prácticas.
En muchos países el acaparamiento es sancionado de diversas formas al provocar perjuicios reales al consumidor: primero desabastecimiento y después precios más altos. Sin embargo, en mercados abiertos de grandes dimensiones el acaparamiento es una práctica de riesgo, que puede suponer altas ganancias pero también importantes pérdidas.

● *Motivos de fuerza mayor*. Como pueden ser los períodos largos y continuados de sequía que reduzcan la producción agraria, terremotos que alcancen un nivel suficiente en la escala como para significar la destrucción de buena parte de la industria, guerras que lleguen a devastar la estructura productiva de una nación, etc.

Vistos los otros determinantes de la oferta distintos al precio ha llegado el momento de analizar un cambio en la oferta –no confundir con un cambio en la cantidad ofertada– que tiene lugar cuando la alteración en los deseos de venta del empresario viene ocasionada por cualquiera de los factores explicativos de la oferta distintos del precio del bien que se analiza, es decir, cuando se producen variaciones en el precio de otros bienes, cambia el coste de los factores de producción, se introduce una innovación tecnológica ahorradora de recursos, cambian las medidas de política económica, varían las expectativas, etc.

Para analizar el cambio en la oferta imaginemos que, además de conocer la relación entre precios y cantidad ofrecida de un bien, estamos informados acerca de la relación que existe entre precios y oferta de un bien para distintos costes de producción empresarial.

En esta ocasión habrá que considerar la tabla de datos que aparece en la figura 7. Suponiendo como punto de partida aquel en que el precio del bien está situado en 2 u.m., para un coste por unidad producida de 1,5 u.m., y una oferta asociada de 4 u.f., si tuviera lugar una reducción en el coste por unidad producida a 0,5 u.m. y manteniéndose el precio de venta del bien en 2 u.m. se observa que la oferta sube a 6 u.f. Es ahora cuando se dice que ha tenido lugar un cambio en la oferta, lo que, en el plano, tal y como puede apreciarse en la figura 7 denota que se ha producido un desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha.



	Coste (1,5 u.m.)	Coste (0,5 u.m.)
Precio	**Cantidad**	**Cantidad**
1	2	4
2	**4**	→ **6**
3	6	8
4	8	10
5	10	12

Figura 7: Las variaciones en cualquier factor distinto del precio implican cambios en la oferta y, por tanto, desplazamientos de la curva de oferta.

En esta ocasión la norma general es que todo cambio en cualquier variable explicativa distinta del precio que promueva una mayor puesta a la venta de bienes en el mercado, implica un desplazamiento hacia la derecha y abajo de la curva de oferta –una disminución en el precio de otros bienes, unos menores costes de producción, una innovación tecnológica que propicie un aumento en la productividad o una subvención a la producción–; mientras que si el cambio en cualquiera de las variables explicativas hubiera supuesto una menor cantidad de bien puesta a la venta en el mercado el desplazamiento de la curva de oferta se habría producido hacia la izquierda y arriba.

El excedente de la producción

Al igual que en el caso de la demanda, se finaliza el estudio de la oferta introduciendo el concepto de excedente. Se entiende por excedente de la producción a la diferencia existente entre lo que el empresario realmente obtiene por la venta de un bien a partir del precio que determina el mercado y lo que estaría dispuesto a percibir por la venta de dicho bien.

Supongamos ahora que conocemos los deseos de varios empresarios con respecto a la producción y venta de un determinado bien y que se hace una ordenación de mayor a menor de tales deseos teniendo en cuenta el mínimo de unidades monetarias que estarían dispuestos a ganar a cambio de la venta de un bien. El Sr. Pérez estaría dispuesto a poner a la venta un bien si como mínimo pudiera venderlo a 15 u.m.; el Sr. Martínez a 20 u.m.; el Sr. Ramírez a 25 u.m.; el Sr. López a 30 u.m.; el Sr. Sánchez a 35 u.m.; y el Sr. Rodríguez a 40 u.m. El precio fijado en el mercado, al que se pueden vender todas y cada una de las unidades producidas del bien, es de 35 u.m. En este caso estarían interesados en producir los cuatro primeros empresarios, ya que tendrían un excedente positivo como productores por la venta del bien. El excedente del Sr. Pérez sería de 20 u.m.; el del Sr. Martínez de 15 u.m.; el del Sr. Ramírez de 10 u.m.; y el del Sr. López de 5 u.m. Al Sr. Rodríguez no le interesaría producir, ya que el precio de mercado estaría situado por debajo del nivel que se ha fijado como mínimo para estar interesado en producir y vender, y al Sr. Sánchez le resultaría indiferente poner a la venta el bien. El excedente total de la producción, se obtendría mediante la suma de los excedentes de producción de cada uno de los empresarios que actúa en el mercado. En el caso propuesto el excedente total de la producción sería de 50 u.m.

Gráficamente, el excedente de la producción en el mercado vendría representado por el área que queda por debajo del nivel de precios comprendido entre la función de oferta y el precio de mercado –figura 8–. Para entenderlo tendríamos que pensar que la función de oferta ordena de izquierda a derecha, y de menor a mayor, deseos de producción y venta de las empresas en función de lo que estarían dispuestas a percibir por la venta de un bien.

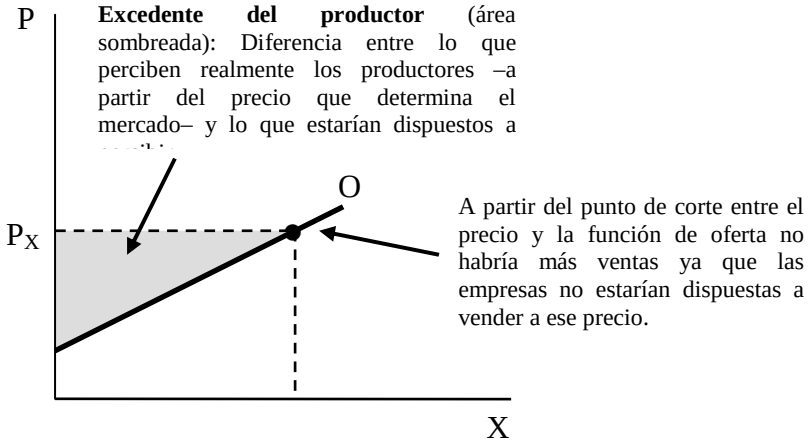


Figura 8: Representación gráfica del excedente de la producción.

CANTIDAD Y PRECIO DE EQUILIBRIO

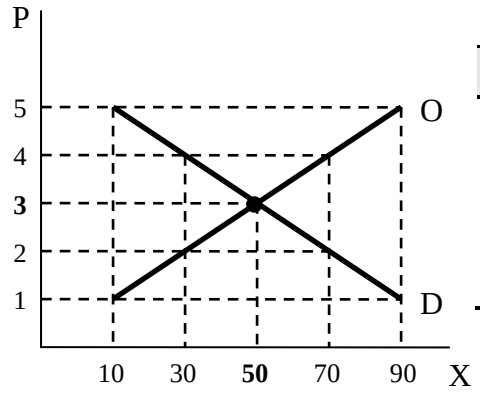
El equilibrio de mercado

El equilibrio en cualquier mercado surge tras la puesta en común de los deseos de la oferta y de la demanda, es decir, de todos los compradores y vendedores de un mismo bien. Como resultado de la interacción de las preferencias reveladas por ambas partes, en el mercado se llega a un acuerdo sobre el precio de venta del bien y la cantidad que se intercambia, situación denominada de equilibrio. Esta situación de equilibrio se caracteriza porque ninguna de las partes, ni compradores ni consumidores, manifiestan un interés por el cambio.

> En el modelo de competencia perfecta los agentes –consumidores y empresas– están sometidos a unas reglas muy estrictas que les impiden proponer precios; se dice que son *tomadores de precios* o *precio–aceptantes*. Otra forma de expresarlo es que los precios están dados.
> Pero, ¿por quién están dados los precios de la competencia perfecta? En los libros de texto se dice que los precios de equilibrio vienen dados *por el mercado*. Pero, si el mercado está formado por compradores y vendedores, y éstos son precio–aceptantes, ¿quién fija realmente dichos precios? Por ello, algunos microeconomistas –como B. Guerrien– proponen que el modelo de competencia perfecta describe en realidad un sistema centralizado.
> Descendiendo al mundo real, cuando participamos en los mercados nada garantiza que el precio que pagamos sea el que vacía los mercados, es decir, el que iguala la oferta y la demanda.

Con los datos que se muestran en la tabla anexa a la figura 9, donde quedan recogidas sendas funciones de oferta y demanda, se puede hacer una primera aproximación a qué se entiende por equilibrio de mercado. En la representación gráfica, el equilibrio viene determinado por el punto de corte de las curvas de oferta y demanda.

En este punto el precio y la cantidad intercambiada son tales que oferentes y demandantes ven cubiertos sus deseos, de lo que resulta que el mercado se vacía. En el ejemplo, cuando el precio alcanza 3 u.m. las familias desean adquirir 50 u.f. del bien, y, simultáneamente, las empresas desean poner a la venta 50 u.f. Los empresarios han conseguido deshacerse de toda la producción que deseaban vender al precio de 3 u.m., y, simultáneamente, todas las personas que aspiraban a comprar el bien a ese precio de 3 u.m. pudieron ver cumplidos sus deseos.



Precio	Demanda	Oferta
1	90	10
2	70	30
3	**50**	**50**
4	30	70
5	10	90

Figura 9: El equilibrio de mercado viene reflejado por el punto de corte de las curvas de oferta y demanda: para un cierto nivel de precios, coinciden los deseos de los compradores y los vendedores respecto de la cantidad a intercambiar del bien.

De otra parte, en el intento de aclarar el concepto de equilibrio de mercado, resulta conveniente introducir varias observaciones que nos permitirán profundizar en su significado:

- El equilibrio es una situación de estabilidad hacia la que se tiende como resultado de la interacción entre los deseos de la demanda y de la oferta, no existiendo en ese punto ningún incentivo por cualquiera de las partes por alterar el resultado.

> En los años 50 y 60 del pasado siglo los economistas matemáticos estaban convencidos de que un proceso que aplica la *ley de la oferta y la demanda* en las condiciones ideales de competencia perfecta converge inevitablemente hacia un equilibrio; solo faltaba demostrarlo. Después de varios intentos infructuosos los economistas matemáticos empezaron a dudar de la convergencia. Cambiaron de perspectiva y llegaron a la conclusión de que un proceso donde los precios siguen la *ley de la oferta y la demanda* no converge, de manera general, hacia un estado realizable donde la oferta sea igual a la demanda. El sistema es inestable: oscila sin fin o se comporta de manera caótica.

- El equilibrio, aun siendo una situación de estabilidad, no tiene por qué ser la situación más deseable ni para consumidores ni para productores. En palabras de P. Samuelson, «el ajuste de la oferta y la demanda puede dar lugar a que los ricos tengan leche para sus gatos, mientras los pobres no pueden comprarla para sus hijos».
- El equilibrio determinado por la actuación libre de los agentes económicos marca un nivel máximo en el excedente del mercado. Desde este punto de vista se trata de una solución eficiente frente a otras posibles que puedan venir determinadas por la intervención estatal.

> Desde la perspectiva del modelo de competencia perfecta, la función del Estado no debe ser otra que recuperar o garantizar el funcionamiento del mercado, o reproducir sus condiciones cuando éste no pueda actuar. Para ello, las únicas funciones del Estado serían reforzar el sistema de derechos de apropiación, garantizar la competencia en el mercado, corregir cualquier otra desviación de los supuestos de la competencia perfecta y proveer los bienes públicos; y aún estas funciones sólo deberían llevarse a cabo si proporcionan un grado mayor de eficiencia que el que se pierde en el mercado.
> En conclusión, de acuerdo con el modelo neoclásico el Estado solo debe intervenir en el ámbito de la asignación de recursos; sin embargo, no estarían justificadas las intervenciones en los ámbitos de la redistribución de la renta o de la estabilización económica.

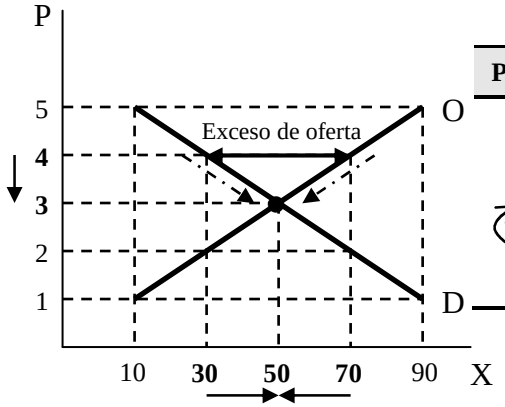
El equilibrio alcanzado en un mercado tiene carácter temporal, de modo que lo normal es que se produzcan continuos cambios en la oferta y en la demanda que alteren dicha situación de estabilidad en el tiempo. De hecho, puede considerarse incluso que en algunas ocasiones el equilibrio no llega a alcanzarse, ya que antes de llegar a él es posible que ocurran nuevos cambios en las condiciones de la oferta y la demanda.

Tendencia al equilibrio a partir de situaciones de desequilibrio

Para mostrar que el punto de equilibrio ha de entenderse como una referencia hacia la que tiende todo mercado, se va a partir de sendas situaciones de desequilibrio, pudiendo comprobar cómo el comportamiento conjunto de empresas y familias está orientado a corregir esa situación de inestabilidad. En definitiva, el equilibrio determina una situación estacionaria, donde no existen fuerzas de mercado que tiendan a alterarlo.

Exceso de oferta o escasez de demanda

A partir de los datos mostrados en la tabla de la figura 9, supongamos que, de modo circunstancial, el precio del bien en el mercado analizado se sitúa por encima del precio de equilibrio, en concreto, en 4 u.m. Como consecuencia de que el precio se sitúa por encima del precio de equilibrio de mercado, tiene lugar un exceso de oferta del bien sobre la demanda, circunstancia que queda reflejada en la figura 10.



Precio	Demanda	Oferta
1	90	10
2	70	30
3	**50**	**50**
4	**30**	**70**
5	10	90

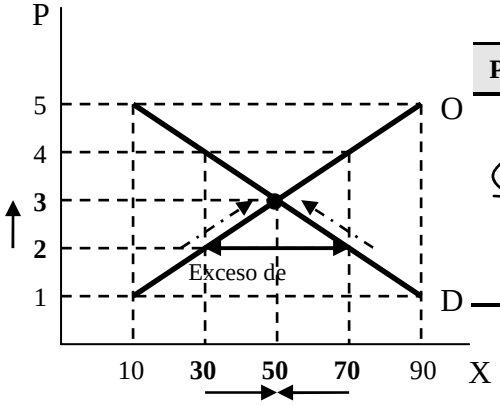
Figura 10: Cuando el precio se sitúa por encima del de equilibrio, habrá un exceso de oferta en el mercado. Entonces los agentes económicos tienden a restablecer la situación de equilibrio, produciéndose una bajada en el precio e igualándose, simultáneamente, la oferta y la demanda.

A partir de un precio de 3 u.m., para el que se cumple que los deseos de la oferta y la demanda se igualan, un precio mayor, en concreto de 4 u.m., haría que los empresarios tuvieran un incentivo por poner a la venta una mayor cantidad de producto, en este caso 70 u.f., a la vez que muchas de las familias pondrían de manifiesto su renuncia a consumir un bien cuyo precio ha subido, por lo que la demanda total del mercado bajaría hasta 30 u.f. Cuando el precio es superior al de equilibrio ya no coinciden los deseos de empresarios y familias, de modo que se llegaría a una situación de desequilibrio, en concreto a un exceso de oferta o, si se quiere, a una escasez de demanda, que en el ejemplo propuesto es de 40 u.f. (70 – 30 = 40).

El desequilibrio en el mercado denota inestabilidad, ya que tanto familias como empresas tienen un incentivo para cambiar la situación. Como los empresarios ponen a la venta más producto del que desean las familias a ese precio, tendría lugar una competencia entre los vendedores, por una demanda que ahora es escasa, para poder deshacerse de su producción. Así, que en esta competencia entre los vendedores, algunos de ellos tomarían la iniciativa de bajar el precio de venta para atraer la atención de las familias; lo que en principio sería una decisión de unos cuantos vendedores, terminaría siendo una tendencia generalizada en el mercado. Simultáneamente a la reducción del precio de venta del bien, algunas empresas se retirarían del mercado y otras pondrían a la venta una menor cantidad de producto, por lo que la oferta disminuiría, mientras que, a la vez, al existir un mayor interés por el consumo del bien a ese precio más bajo, aumentaría la demanda. Este proceso que se acaba de explicar tiende a detenerse cuando el precio ha caído hasta un nivel para el que se cumple que la oferta y la demanda se igualan; es decir, cuando al precio de 3 u.m. la demanda y la oferta coinciden en 50 u.f. Al coincidir, a un determinado precio, los deseos de compradores y vendedores sobre la cantidad a intercambiar, se alcanza una situación estacionaria en la que dejan de existir tensiones en el mercado.

Escasez de oferta o exceso de demanda

Imaginemos ahora que, por el contrario, el precio se sitúa por debajo del precio de equilibrio; entonces en el mercado habría una escasez de oferta. Si en el ejemplo propuesto el precio de venta del bien se situara de modo circunstancial en 2 u.m., ahora aumentarían los deseos de demanda hasta 70 u.f., mientras que los empresarios tan sólo estarían dispuestos a poner a la venta en el mercado 30 u.f. Puede verse entonces en la figura 11 cómo un precio por debajo del de equilibrio hace que la demanda supere a la oferta, ocasionando una escasez de oferta o, lo que es igual, un exceso de demanda en el mercado: en el ejemplo, valorado en 40 u.f. (70 – 30 = 40).



Precio	Demanda	Oferta
1	90	10
2	**70**	**30**
3	**50**	**50**
4	30	70
5	10	90

Figura 11: Cuando el precio se sitúa por debajo del de equilibrio, habrá un exceso de demanda en el mercado. Entonces los agentes económicos tienden a restablecer la situación de equilibrio, produciéndose una elevación en el precio e igualándose, simultáneamente, la oferta y la demanda.

Al igual que en el caso anterior, el mercado habría llegado a una situación de desequilibrio entre los deseos de compradores y vendedores, y, por tanto, a una situación de inestabilidad que la propia interacción de la oferta y la demanda tiende a corregir. Ahora, como la demanda es superior a la oferta, existiría una competencia entre los individuos por adquirir un bien que escasea en el mercado. Al objeto de asegurarse la adquisición del bien algunos individuos pondrían de manifiesto su predisposición por pagar una mayor cantidad monetaria, de modo que lo que empieza siendo una iniciativa de unos cuantos terminaría convirtiéndose en una tendencia general dentro del mercado. Así, a medida que sube el precio del bien, ya que habría personas dispuestas a pagar más, la demanda caería en el mercado –algunas familias dejarían de desear su adquisición y otras querrían una menor cantidad del bien–, a la vez que las empresas tendrían un incentivo para poner a la venta una mayor cantidad de producto. Nuevamente, puede entenderse que este proceso se detiene cuando el precio sube hasta un nivel para el que la oferta y la demanda se igualan.

La conclusión que puede extraerse del análisis hecho en este apartado es que los mercados competitivos tienden a la corrección automática. La acción conjunta de la oferta y la demanda está orientada a evitar situaciones de exceso y escasez de oferta, procurando en todo momento el retorno al equilibrio.

Los libros de texto explican que cuando el precio de un bien es mayor que su valor de equilibrio algunos productores «empiezan a bajar su precio para tratar de captar los clientes de otros productores» (Stiglitz); o bien, que «algunos vendedores van a tratar de aumentar sus ventas bajando el precio del bien. Los precios bajarán hasta llegar al valor de equilibrio» (Mankiw). Esto parece razonable y corresponder a lo que se puede observar en la vida cotidiana. Pero el modelo de competencia perfecta *no tiene nada que ver con el mundo donde vivimos*. Stiglitz, Mankiw y, en general, los autores de libros de texto cometen un *error lógico* cuando explican que algunos agentes bajan o aumentan el precio del bien ya que la principal hipótesis del modelo, la que sirve para trazar las curvas de oferta y de demanda, es que los agentes *no* proponen los precios, que están «dados».

El excedente en los mercados

Una característica de la situación de equilibrio que viene determinada por la actuación libre de los agentes económicos, familias y empresas, es que el excedente total de mercado es máximo. Esto es, la suma de los excedentes de los consumidores y de los productores es máxima. Es por esto que, frente a las opciones que pueden darse en mercados intervenidos, se considera que la solución que se da en los mercados libres es la más eficiente.

Veamos gráficamente el excedente de mercado cuando los mercados actúan sin restricciones –para un análisis del excedente de mercado en el caso de precios intervenidos consultar el anexo I de este tema–. Se podrá comprobar de este modo que el excedente de mercado es máximo en la primera de las situaciones.

En la figura 12 se plantea la primera de las posibilidades, esto es, aquella en la que los agentes económicos actúan libremente. El excedente de mercado vendría determinado por la suma de los excedentes de los consumidores y de los productores.

Basta echar una ojeada a los libros de texto de microeconomía para darse cuenta de que la idea de excedente sirve ante todo para «demostrar» que, como dice Varian, un impuesto sobre el precio provoca una «pérdida irrecuperable de eficiencia». El tema del excedente del mercado solo sirve para lanzar el mensaje de que los impuestos, al modificar los precios, son nocivos porque dan señales equívocas a los agentes. Desde el punto de vista neoclásico, la única manera de evitar la ineficiencia sería modificar las dotaciones iniciales o utilizar una parte de ellas para ciertas actividades necesarias para la vida social. Pero los libros de texto no proponen esta alternativa, probablemente porque implica cambiar el reparto de los recursos entre los miembros de la sociedad. Así, aunque no se explique con qué se puede pagar a la policía, a las fuerzas armadas, a los jueces y a todos los que hacen funcionar al aparato de Estado, lo que se destaca es que los impuestos son una fuente de «distorsiones».

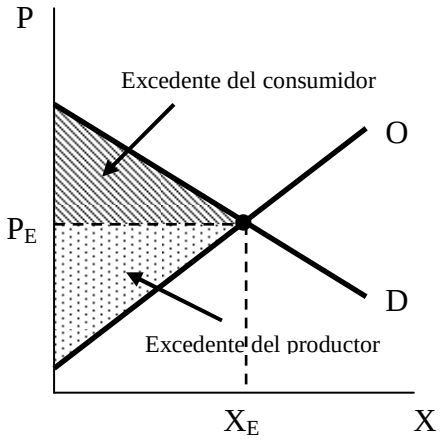


Figura 12: La suma de los excedentes de los consumidores y de los productores –el excedente de mercado- es máxima cuando los agentes actúan libremente.

Cambios en la situación de equilibrio

El equilibrio de mercado no debe entenderse como una situación definitiva, en el sentido de que una vez alcanzada por compradores y vendedores, perdura estable por tiempo indefinido. Más bien habría que entenderlo como una situación, eso sí, a la que tendería un mercado de competencia perfecta pero que, sin embargo, es coyuntural, por cuanto los factores que explican el comportamiento de la oferta y la demanda están en constante cambio al igual que la referencia de equilibrio. Por otro lado, es evidente que la dinámica de cada uno de los mercados no tiene por qué ser idéntica y que, en consecuencia, cabe esperar que unos mercados sean más estables que otros. De manera que, entre los diversos mercados existentes se podría hacer una clasificación atendiendo a las características que hacen referencia a la capacidad para alcanzar el equilibrio:

- Según la frecuencia e intensidad de las perturbaciones de oferta y demanda. Hay mercados que soportan mayores perturbaciones de oferta y demanda, lo que hace que la referencia de equilibrio cambie constantemente, y mercados en los que existe una relativa calma, lo que concede una mayor estabilidad al mercado.
- Según la dinámica del ajuste. La reacción de los agentes económicos no es igual en todos los mercados, de modo que en algunos de ellos, ante perturbaciones de oferta y/o demanda, el ajuste hacia el equilibrio es relativamente lento, mientras que en otros en relativamente rápido.

De un modo genérico puede decirse que el equilibrio no se ve alterado mientras no se produzcan cambios en la oferta y/o en la demanda; es decir, hasta que no se desplacen las curvas de oferta y/o demanda en el plano. Si se desplazara cualquiera de las curvas, cambiaría la referencia de equilibrio. Veamos a continuación las distintas posibilidades que se pueden presentar en un mercado de competencia perfecta.

Es importante considerar que en los siguientes ejemplos vamos a suponer que estamos trabajando con mercados de competencia perfecta.

Expansión de la demanda

Un ejemplo muy claro de expansión de demanda es aquel que tiene lugar en las fiestas navideñas para ciertos productos de alimentación y perfumería. Más concretamente, en estas fechas las familias, por tradición, muestran unos mayores deseos por comer marisco, lo que provoca que aumente su demanda. Así, en el mercado de marisco la demanda se desplazaría hacia arriba y a la derecha, tal y como queda reflejado en la figura 13.

En primer lugar, al aumentar la demanda de marisco –desplazamiento a la derecha y hacia arriba de la demanda–, y al precio P_0, habría escasez en el mercado de modo temporal (1). Seguidamente, como consecuencia de la mayor demanda, la reacción de la parte empresarial sería la de elevar el precio de venta a P_2, lo que se convertiría en una señal para poner a la venta una mayor cantidad de producto –movimiento a lo largo de la curva de oferta–. Finalmente, como consecuencia de la elevación del precio, ciertas familias rebajarían sus deseos por el consumo de marisco desde X_1 a X_2 (2).

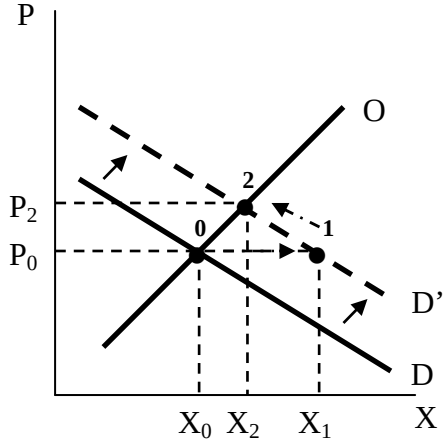


Figura 13: Cuando se produce una expansión de demanda, entre las situaciones de equilibrio inicial y final, los precios han subido y la cantidad intercambiada es mayor.

El resultado final tras una expansión de la demanda es que tanto el precio del bien como la cantidad intercambiada en el equilibrio experimentan una elevación.

Contracción de la demanda

Un posible caso de contracción de la demanda es el que tiene lugar en el mes de octubre, tras la temporada estival, en las zonas turísticas del litoral. Por ejemplo, la demanda de plazas de hotel cae considerablemente a partir de la segunda quincena de septiembre –que puede representarse como un desplazamiento a la izquierda y hacia debajo de la demanda en la figura 14–, lo que provoca que los hoteles presenten un exceso de capacidad, es decir, que se dé un exceso de oferta (1).

A consecuencia del exceso de oferta de plazas hoteleras la reacción de los empresarios sería la de reducir los precios de la habitación, con lo que se conseguiría mantener una cierta ocupación durante los meses en los que la mayor parte de la población desempeña su actividad laboral (2). Por su parte, como resultado de los menores precios de la *temporada baja*, la oferta de plazas hoteleras experimentaría simultáneamente una disminución –movimiento a lo largo de la curva de oferta–, ya que muchos hoteles aprovecharían estas fechas para el acondicionamiento y

reforma de algunas partes del hotel y otros simplemente preferirían cerrar las instalaciones, con lo que evitarían tener que afrontar ciertos costes.

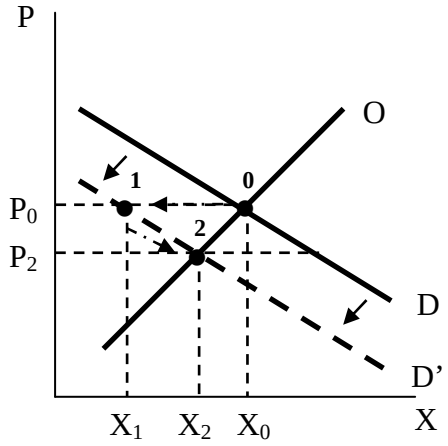


Figura 14: Cuando se produce una contracción de demanda, entre las situaciones de equilibrio inicial y final, los precios han caído y la cantidad intercambiada es menor.

En resumen, en la situación de equilibrio final, y como consecuencia de una contracción de la demanda, tanto los precios como la cantidad intercambiada del bien se reducen respecto a la situación inicial.

Expansión de la oferta

En este apartado podrían citarse todos aquellos productos intensivos en tecnología que tienen ya un cierto proceso de maduración en los mercados. Así, cuando hay un descubrimiento puede decirse que la empresa pionera puede mantener un precio relativamente elevado para el producto durante un cierto período de tiempo. Ahora bien, en mercados en desarrollo con una alta rentabilidad esperada no tardan en surgir los imitadores de ese nuevo producto, con lo que aumenta la oferta en el mercado –desplazamiento a la derecha y hacia debajo de la oferta en la figura 15– al precio P_0 que en principio había fijado la empresa pionera, hecho que a su vez provoca la generación de excedentes en el mercado (1).

Como las condiciones del mercado cambian con la entrada de nuevas empresas productoras, pronto se toma conciencia de que el precio de equilibrio es ya otro, situado por debajo del inicial (2). Esto hace que una mayor parte de la población pueda acceder a estos bienes que en su momento alcanzan un elevado precio relativo, pero que finalmente acaban extendiéndose a todos los estratos de la población –movimiento a lo largo de la curva de demanda–. Pensemos por ejemplo en la televisión a color, el vídeo, los ordenadores personales o la telefonía móvil, al principio privilegio de unos cuantos, en la actualidad, accesibles a la gran mayoría.

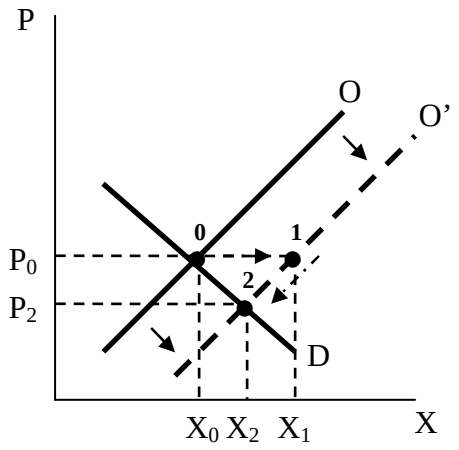


Figura 15: Cuando se produce una expansión de oferta, entre las situación de equilibrio inicial y final, el precio cae y la cantidad intercambiada del bien aumenta.

En definitiva, una expansión por el lado de la oferta provoca que en la situación de equilibrio final haya un precio menor y un aumento de la cantidad intercambiada respecto de los niveles que había en el equilibrio inicial.

Contracción de la oferta

Un caso que puede ilustrar los efectos de una contracción de la oferta se da cuando los agricultores ponen a la venta un producto fuera de la temporada normal. Entonces la oferta cae a niveles inferiores a los existentes en la estación del año en que se recoge la mayor parte de la producción.

Al contraerse la oferta en los mercados –desplazamiento a la izquierda y hacia arriba de la oferta en la figura 16–, acontece una escasez de oferta (1), lo que hace que se produzca una presión al alza en el precio al que se hace la subasta en la lonja (2); ante la posibilidad de quedarse sin el bien, muchos intermediarios estarán dispuestos a asegurarse su provisión aunque sea a costa de hacer un mayor desembolso monetario –movimiento a lo largo de la curva de demanda–.

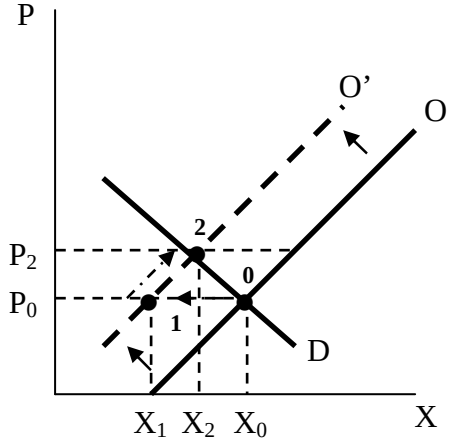


Figura 16: Cuando se produce una contracción de la oferta, entre las situaciones de equilibrio inicial y final, el precio sube y la cantidad intercambiada se reduce.

A partir del ejemplo propuesto, puede decirse como norma general que cuando hay una contracción de la oferta, en comparación con la situación de equilibrio inicial, en el equilibrio final los precios son mayores y la cantidad intercambiada menor.

Un resumen de los efectos que se producen sobre el equilibrio de mercado cuando tienen lugar perturbaciones de oferta y demanda puede verse en la tabla 4.

Perturbación de mercado	Cambio en el precio	Variación en la cantidad
Expansión de demanda	Aumenta	Aumenta
Contracción de demanda	Disminuye	Disminuye
Expansión de oferta	Disminuye	Aumenta
Contracción de oferta	Aumenta	Disminuye

Tabla 4: Cambios en el equilibrio ante perturbaciones de oferta y demanda.

Conocidos los efectos que sobre el equilibrio tienen las distintas alteraciones que pueden producirse en la oferta y la demanda, resulta oportuno hacer las siguientes precisiones:

- El período transitorio de ajuste a la nueva situación de equilibrio depende de las condiciones de cada mercado. En ocasiones puede no llegar a producirse el ajuste antes de que tenga lugar una nueva perturbación, ya sea de oferta o de demanda, que establezca una nueva referencia de equilibrio. Mientras que, en otras ocasiones, puede considerarse que no existe un período transitorio de ajuste, ya que los cambios se producen de modo instantáneo. Por ejemplo, en el caso propuesto de contracción de demanda, los gerentes de los hoteles saben con tiempo de antelación que a partir de la segunda quincena de septiembre baja la ocupación, por lo que suelen publicar con antelación sus tarifas de la temporada baja.
- Lo más lógico es pensar que las condiciones del mercado están en constante cambio y que, normalmente, actúan de modo simultáneo en el tiempo diversos factores de oferta y demanda. Por tanto es posible encontrar situaciones en los que la oferta y la demanda se desplazan al mismo tiempo, circunstancia que dificulta el análisis económico respecto de las consecuencias esperadas en los mercados. En la tabla 5 puede verse un resumen de las distintas posibilidades cuando se producen conjuntamente perturbaciones de oferta y demanda. En aquellas combinaciones en las que aparece como resultado de mercado la indeterminación, habría que conocer la elasticidad precio de la demanda y de la oferta, así como la magnitud de las perturbaciones, para conocer el efecto final.

	Cambio en el precio	Variación en la cantidad
Expansión de demanda y expansión de oferta	Indeterminado	Aumenta
Expansión de demanda y contracción de oferta	Aumenta	Indeterminado
Contracción de demanda y expansión de oferta	Disminuye	Indeterminado
Contracción de demanda y contracción de oferta	Indeterminado	Disminuye

Tabla 5: Cambios en el equilibrio cuando se producen simultáneamente perturbaciones de oferta y de demanda.

Gráficamente es observable que todo desplazamiento de una de las curvas –cambio de oferta o cambio de demanda– lleva asociado un movimiento a lo largo de la otra que no se desplaza –cambio en la cantidad ofrecida o cambio en la cantidad demandada–.

ELASTICIDADES DE OFERTA Y DEMANDA

En las secciones 2 y 3 de este tema se han analizado las relaciones existentes entre las variables explicativas y las variables a explicar, en concreto se ha estudiado si tales relaciones eran de carácter positivo o negativo. Básicamente, se ha visto en qué sentido se ve afectada la demanda cuando se produce una variación en los precios, en la renta, etc., así como en qué sentido se ve afectada la oferta cuando se produce una variación en precios, coste de los factores, etc.

Con el concepto de elasticidad se pretende dar un paso más en el análisis de las asociaciones revisadas; ya no se trata de saber tan sólo el sentido de la relación –directa o inversa–, sino que se pretende cuantificar la reacción de la variable dependiente cuando se producen cambios en las distintas variables explicativas.

De un modo general, se entiende por elasticidad la sensibilidad mostrada por la variable dependiente cuando se producen cambios en alguna de las variables explicativas, y viene expresada como el cociente entre la variación en términos porcentuales de la variable dependiente y la variación en términos porcentuales de la variable explicativa.

$$\text{Elasticidad} = \frac{\text{Variación porcentual de la variable dependiente}}{\text{Variación porcentual de la variable explicativa}}$$

Elasticidad precio de la demanda

Expresa en cuánto varía la demanda de un bien cuando varía su precio, es decir, muestra la sensibilidad de la cantidad demandada ante variaciones en el precio. Para estimar la elasticidad precio de la demanda habría que hacer el cociente entre la variación porcentual de la cantidad demandada de un bien y la variación porcentual del precio del mismo bien:

$$\text{Elasticidad precio de la demanda} = \frac{\text{Variación porcentual de la cantidad demandada}}{\text{Variación porcentual del precio}} = \frac{\Delta X_D / X_D}{\Delta P_X / P_X}$$

Al existir una relación inversa entre la demanda y el precio, el signo del cociente debería ser siempre negativo, excepto cuando se trate de un bien Giffen, en cuyo caso sería positivo –dado que los bienes Giffen tienen curvas de demanda de pendiente creciente–. No obstante, por convenio se obvia el signo del cociente, o lo que es lo mismo, el valor de la elasticidad precio de la demanda se muestra siempre en términos absolutos.

Los bienes Giffen pueden definirse como aquellos que verifican simultáneamente dos características: son *inferiores* –su consumo disminuye conforme aumenta la renta– y *la magnitud del efecto recta es mayor que la magnitud de su efecto sustitución* –ver epígrafe 2.1 de este tema–.
Pero, ¿existen los bienes Giffen? En 1846 el economista británico sir Robert Giffen sugirió la posibilidad de que la curva de demanda de las patatas en Irlanda tuviera pendiente positiva. Debido a una mala cosecha de patatas apareció hambruna entre la población, resultando que dichas patatas constituían una gran parte de la dieta de la familia media irlandesa y eran un bien inferior. La escasez dio lugar a un aumento del precio de las patatas y las familias, que consumía un poco de carne y muchas patatas, pudieron verse obligadas a renunciar a consumir la poca carne que incluían en su dieta y a comprar más patatas, a pesar de que el precio de éstas hubiese aumentado.

De otra parte, y dependiendo de la magnitud de la reacción de la demanda de un bien ante variaciones en su precio, se puede apreciar que la elasticidad precio de la demanda puede estar comprendida entre cero e infinito, de modo que según sea el valor que tome nos podremos encontrar ante uno de los casos que aparecen representados gráficamente en la figura 17.

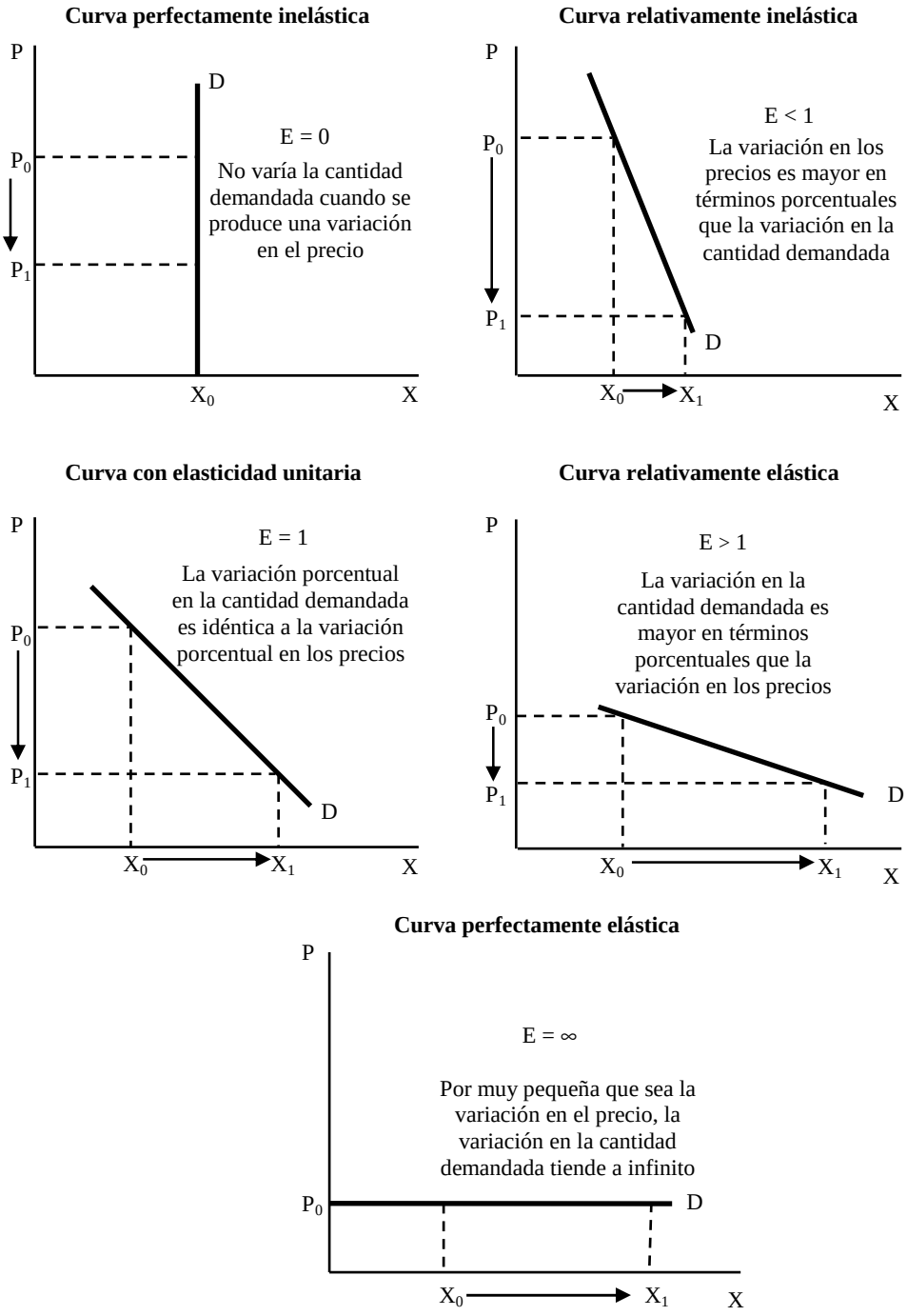


Figura 17: A medida que la respuesta de la demanda tiende a ser mayor ante variaciones en el precio, la función de demanda es más elástica.

Una vez expuesto el concepto de elasticidad precio de la demanda, cabría preguntarse acerca de su utilidad. La elasticidad permite hacer predicciones sobre la reacción de los consumidores ante variaciones en el precio, lo que interesa conocer en gran medida al empresario. Si el productor tuviera conocimiento de la función de demanda que le corresponde en el mercado podría hacer estimaciones acerca de cuál sería el impacto sobre sus ingresos en caso de que decidiera bajar o subir el precio de venta del bien que coloca en el mercado.

Imaginemos que el empresario está pensando en elevar el precio de venta del bien, entonces, como paso previo, le interesaría hacer un estudio de mercado que le permitiera conocer las características de los consumidores habituales del bien, en concreto, la reacción esperada de los compradores ante cambios en el precio. Si se llegara a la conclusión de que la empresa se enfrenta a una demanda inelástica, una subida de precios afectaría relativamente poco a la demanda del bien, por lo que el empresario podría ver aumentados sus ingresos si decidiera hacer efectiva la subida de precios. Si por el contrario, tras el estudio de mercado, se llegara a la conclusión de que la demanda se caracteriza por tener una elasticidad mayor que la unidad, si se decidiera una elevación de precios la reducción en las ventas sería mayor en términos porcentuales, por lo que los ingresos experimentarían una caída.

La tabla 6 es un resumen de la relación que existe entre las variaciones en los precios y los cambios esperados en los ingresos de la empresa, para lo que se tiene en cuenta el valor de la elasticidad precio de la demanda.

Valor de la elasticidad	Precio de X	Ingresos de la empresa
E > 1 (elástica)	Sube	Disminuyen
	Baja	Aumentan
E = 1 (unitaria)	Sube	Constantes
	Baja	Constantes
E < 1 (inelástica)	Sube	Aumentan
	Baja	Disminuyen

Tabla 6: Relación entre variaciones en el precio del bien e ingresos empresariales.

El valor de la elasticidad precio de la demanda es diferente para cada bien en su respectivo mercado, y su determinación es una cuestión empírica que se resuelve mediante estimaciones a partir de datos extraídos de la observación. No obstante, a priori, reforzado por estudios ya realizados, cabe hacer los siguientes comentarios con respecto de la mayor o menor elasticidad esperada para un bien en cuestión:

1. Cuando el bien es necesario para la vida de las personas, en general alimentación y vestidos, la demanda tiende a ser más inelástica, ya que la respuesta de los consumidores tiende a ser pequeña frente a variaciones en los precios. Es lógico esperar que aunque se produzca una elevación en los precios de venta, cuando se trata de bienes de primera necesidad, la respuesta de las personas sea pequeña en términos relativos. En sentido contrario, cuando se trate de bienes superfluos para la vida la elasticidad tiende a ser mayor.
2. Cuando el bien tenga sustitutivos cercanos la curva de demanda tenderá a ser más elástica, ya que ante una subida en el precio el individuo tendrá a su alcance la posibilidad de consumir otro bien de similares características –por ejemplo, si sube mucho el precio de la entrada al cine, tenemos la opción de alquilar un DVD–. Sin embargo, si no existen sustitutivos perfectos la demanda tenderá a ser más inelástica, en la medida en que el individuo ante variaciones en los precios no dispondrá de alternativas –por mucho que suba el precio de la gasolina, el propietario de un coche no tendrá más remedio que seguir repostando gasolina si quiere desplazarse en coche–

3. Si consideramos un corto período de tiempo la demanda tenderá a ser más inelástica que si consideramos el largo plazo en el que la curva tiende a presentarse más elástica. En el largo plazo la elasticidad precio de la demanda es mayor, ya que el consumidor tendrá más tiempo para adaptar su conducta a la nueva situación de precios. Si un individuo compra rutinariamente un bien en un establecimiento –el pan o el periódico– ante una subida en el precio tendrá poca capacidad de reacción en un instante inicial. Con posterioridad, posiblemente se informará de cuál es el precio de esos productos en otros establecimientos cercanos, de modo que lo más normal es que pasado cierto tiempo –que dependerá de cuánto tarde en recabar la información necesaria para tomar la decisión correcta– el individuo cambie de proveedor habitual.
4. La proporción de la renta que haya que destinar para la adquisición del bien. Cuando se trate de bienes cuyo precio tenga un bajo peso relativo respecto de la renta personal, la demanda tenderá a ser más inelástica que en el caso de que el precio del bien suponga una importante proporción de la renta. En el primer caso, un aumento del precio tendrá una discreta repercusión en las decisiones del consumidor, mientras que en el segundo caso una elevación del precio podrá hacer pensar al individuo sobre la conveniencia de su compra. Por ejemplo, la subida en el precio de un bolígrafo tendrá poca repercusión en las decisiones de compra del individuo ya que su peso en el presupuesto total será relativamente pequeño. En cambio, si subiera el precio de un coche que esperaba comprar recientemente una persona, probablemente tomará la decisión de buscar otro coche de similares prestaciones y menor precio.

Elasticidad precio de la oferta

La elasticidad precio de la oferta mide la sensibilidad de la cantidad que se pone a la venta en el mercado por parte de los empresarios cuando se produce una variación en los precios, y se expresa como el cociente entre la variación porcentual en la cantidad ofrecida y la variación porcentual en el precio.

$$\text{Elasticidad precio de la oferta} = \frac{\text{Variación porcentual de la cantidad ofrecida}}{\text{Variación porcentual del precio}} = \frac{\Delta X_O / X_O}{\Delta P_X / P_X}$$

En este caso, como la variación en los precios y en la cantidad es del mismo signo, tendremos que el valor del cociente es siempre un valor positivo comprendido entre cero e infinito. Los casos posibles quedan reflejados en la figura 18.

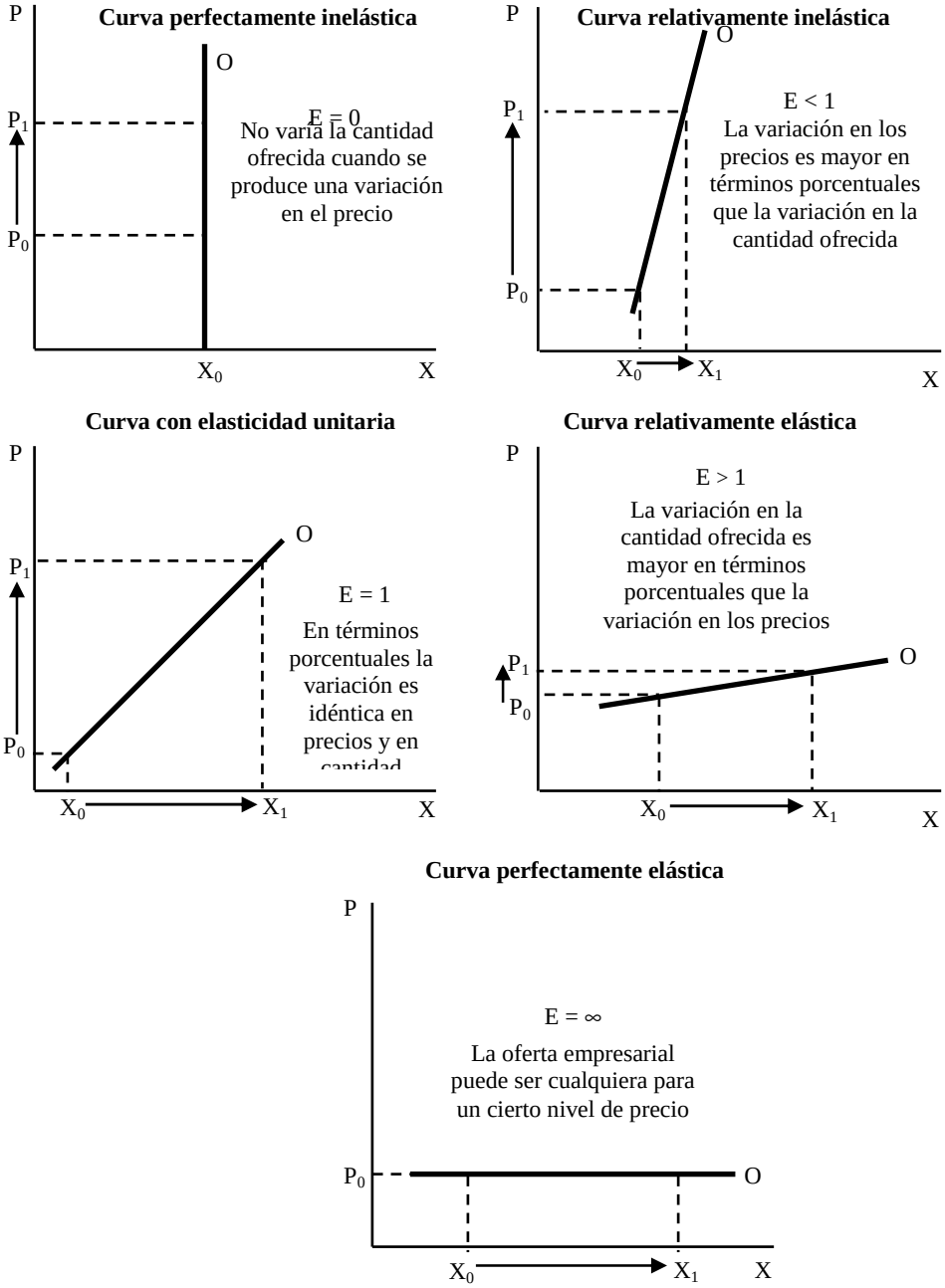


Figura 18: A medida que la respuesta de la oferta tiende a ser mayor ante variaciones en el precio, la función de oferta es más elástica.

El principal factor determinante de la elasticidad de la oferta es el tiempo que tarda el productor en poder responder a la variación en la situación de mercado. Así, cuanto mayor sea el período de tiempo considerado, más elástica será la curva de oferta, ya que las posibilidades de reasignar los recursos o de ampliar la capacidad empresarial –escala o dimensión– para aumentar la producción serán mayores. En cambio, en el corto plazo la capacidad de reacción es siempre menor, por lo que la función tiende a ser más inelástica.

El establecimiento de un impuesto sobre el consumo –como el IVA– se recauda del vendedor del producto, pero éste puede tener mayor o menor capacidad para repercutir dicho impuesto sobre el comprador.
¿Quién soportará principalmente el peso de la carga impositiva, el comprador o el vendedor? Los conceptos de elasticidad precio de la oferta y de la demanda nos pueden ayudar a predecir el resultado. Si la demanda es más inelástica que la oferta, el impuesto recaerá principalmente sobre el comprador; en caso contrario, el impuesto recaerá principalmente sobre el vendedor. En el caso extremo en que la demanda sea perfectamente inelástica el impuesto será sufragado íntegramente por los compradores; y por los vendedores cuando la oferta sea perfectamente inelástica.

Otras elasticidades de la demanda

Elasticidad renta de la demanda

Mide la sensibilidad de la demanda de un bien ante variaciones en el nivel de renta de los consumidores, y se expresa como el cociente entre la variación porcentual de la cantidad demandada y la variación porcentual en el nivel de renta.

$$\text{Elasticidad renta de la demanda} = \frac{\text{Variación porcentual de la cantidad demandada}}{\text{Variación porcentual de la renta}} = \frac{\Delta X_D / X_D}{\Delta Y / Y}$$

La elasticidad renta de la demanda puede tomar valores entre menos infinito y más infinito. Según dicho valor puede establecerse la siguiente clasificación, que es una ampliación de la vista en la sección 2.3 de este tema.

1. Se entiende por bienes inferiores aquellos cuya elasticidad renta de la demanda es negativa; esto quiere decir que cuando aumenta la renta disminuye el consumo de un determinado bien y, viceversa, que cuando disminuye la renta aumenta el consumo del bien.
2. Se entienden por bienes normales aquellos cuya elasticidad renta es positiva, y está comprendida entre cero y uno. En este caso, ante un aumento de la renta aumenta la demanda del bien pero menos que proporcionalmente, mientras que si disminuye la renta también disminuye la demanda pero menos que proporcionalmente. Como el consumo aumenta menos que proporcionalmente con respecto del aumento producido en el nivel de renta, la consecuencia será que el bien en cuestión tendrá un menor peso en el presupuesto del individuo conforme su renta sea mayor.
3. Finalmente, se considera bien superior o de lujo aquel cuya elasticidad renta de la demanda es positiva, y está comprendida entre uno y más infinito. En estos casos, la respuesta de la demanda ante cambios de la renta es del mismo signo, y mayor en términos porcentuales. Como la cantidad demandada del bien aumenta más que proporcionalmente con respecto del aumento producido en la renta, puede deducirse que este tipo de bienes tendrá una mayor participación en el presupuesto del individuo conforme se sigan produciendo aumentos en la renta, de ahí su denominación como bienes de lujo.

Elasticidad cruzada de la demanda

Mide la sensibilidad de la demanda de un bien ante variaciones en el precio de otro bien distinto, y viene expresada como el cociente entre la variación porcentual en la cantidad demandada de un bien X y la variación porcentual en el precio de otro bien Y.

$$\underset{\text{de la demanda}}{\text{Elasticidad cruzada}} = \frac{\text{Variación porcentual de la demanda del bien X}}{\text{Variación porcentual del precio del bien Y}} = \frac{\Delta X_D / X_D}{\Delta P_Y / P_y}$$

El valor del cociente puede estar comprendido entre menos infinito y más infinito, y dependiendo de cual sea el resultado puede establecerse la siguiente clasificación ya vista en la sección 2.3 de este tema:

1. Si el valor de la elasticidad precio cruzada de la demanda es negativo, se dice que los bienes X e Y son complementarios.
2. Si el valor de la elasticidad precio cruzada de la demanda es positivo, se dice que los bienes X e Y son sustitutivos.
3. Finalmente, si el valor de la elasticidad precio cruzada de la demanda es cero, X e Y son independientes.

RESUMEN

En este tema se ha explicado el modelo microeconómico de oferta y demanda. El modelo es un instrumento para hacer aproximaciones sencillas al comportamiento de los mercados, y más específicamente a los denominados mercados de competencia perfecta. Dicho modelo permite explicar gráficamente la evolución de precios y cantidades intercambiadas de un bien en el mercado; si bien, su capacidad explicativa es mayor en las estructuras de mercado más próximas a la competencia perfecta.

Aún a costa de sacrificar el realismo de los supuestos de la competencia perfecta, son muchas las situaciones de mercado que admiten la aplicación de este modelo. Por ejemplo, la variación de la cotización de las acciones en la bolsa de valores, los cambios en las cotizaciones de las monedas, las variaciones en el precio del petróleo, los cambios en los precios de los productos agrarios, etc.

Además de presentar los determinantes de la demanda y la oferta, se analiza el equilibrio del mercado y su estabilidad, y se identifican los efectos sobre los precios y las cantidades intercambiadas en el mercado de las modificaciones en los determinantes de la oferta y la demanda. En el último epígrafe se introduce el concepto de elasticidad, una medida de la sensibilidad tanto de la oferta como de la demanda ante cambios en los precios y otros determinantes de estas funciones.

ANEXO I. PRECIOS DE INTERVENCIÓN

Como ya se ha visto en el epígrafe 4.1 de este tema, al hablar de situación de equilibrio se hace referencia a una situación de estabilidad en el mercado de un bien en la que no existen presiones por alterarla. No obstante, como también se dijo, esto no quiere decir que sea la solución más deseable para las partes que actúan en el mercado. Así, puede darse la circunstancia de que, aun

estando en el equilibrio, el precio de venta se antoje demasiado bajo para los empresarios, mientras que el consumidor puede pensar que el precio es demasiado elevado. En este sentido, si el Estado, en su función de velar por el bienestar social, interpreta que hay una cierta desprotección de los intereses, ya sea del consumidor o del productor, puede decidir la intervención del mercado posicionándose en favor de cualquiera de las partes. Sobre esta cuestión cabe decir que la interpretación sobre si es o no deseable el equilibrio alcanzado por el mercado responde a un juicio de valor, y debe ser objeto del análisis político y social, y no solo del análisis económico.

Supongamos, al margen de valoraciones particulares, que la máxima autoridad política considera que el precio fijado por el mercado no es política o socialmente el más deseable. Bajo este punto de vista puede tomar la decisión de intervenir los precios que establece libremente el mercado, imponiendo un precio por encima del de equilibrio o imponiendo un precio por debajo del de equilibrio, cuestión que decide en función del logro que quiere alcanzar.

I.1. *Fijación de un precio mínimo*

La fijación de un precio mínimo se aprueba con el objeto de beneficiar al productor, y para que tenga sentido económico debe mantenerse en niveles por encima del que libremente determinaría el mercado; de lo contrario, no cumpliría con su objetivo. Este precio supone una referencia que marca el nivel mínimo al que el empresario puede vender el producto en el mercado.

A modo de ejemplo, en las economías de la Unión Europea tradicionalmente se han fijado precios de intervención para los productos del campo, lo que ha supuesto una referencia para el productor agrario superior a la determinada por los mercados. Con esta política se ha pretendido que los agricultores mantuvieran el poder adquisitivo de las rentas obtenidas por las tierras dedicadas al cultivo, a la vez que se evitaba el abandono y la subsiguiente desertización de las áreas rurales.

En la figura I.1 puede verse el resultado de establecer un precio mínimo. Como puede apreciarse, el precio mínimo genera un exceso de oferta en el mercado, ya que a un precio más elevado los empresarios encuentran un incentivo por ampliar la producción y la venta en el mercado, mientras que los consumidores manifiestan una menor predisposición por la compra de unos bienes que ahora son más caros. Sin embargo, el mercado no retorna al equilibrio sino que esta situación de desequilibrio perdura en el tiempo siempre y cuando la autoridad mantenga la misma línea de política económica. Ahora las fuerzas del mercado no pueden actuar para que el precio retorne a su nivel de equilibrio, simplemente porque se trata de un mercado intervenido.

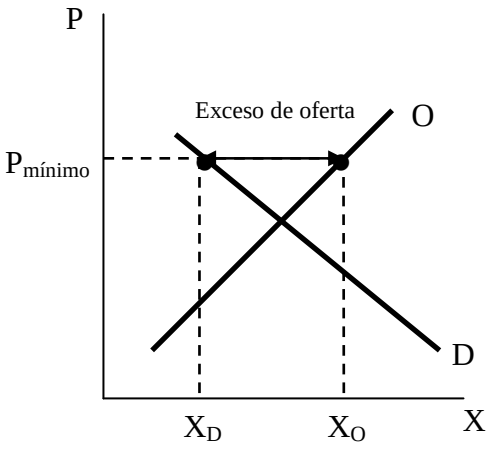


Figura I.1.: El Gobierno puede imponer un precio mínimo, superior al de equilibrio, con el fin de proteger los intereses de los productores. En ese caso, el exceso de oferta se mantendrá mientras perdure la medida de política económica.

En la medida en que el precio mínimo, a la vez que ocasiona un beneficio al productor, tiene efectos secundarios no deseables, es frecuente que se adopten medidas de acompañamiento para atender el problema de los excedentes –el exceso de oferta–, de modo que puede ocurrir que el gobierno compre el producto sobrante para luego venderlo en otros mercados, distribuirlo para labores humanitarias, o destruirlo. También, como solución, se podrían imponer cuotas a la producción, con lo que se estaría limitando la oferta del mercado y, por tanto, a la vez que se ayuda al empresario se controla la generación de excedentes.

I.2. *El excedente en mercados intervenidos con un precio mínimo*

En caso de que hubiera una intervención de mercado consistente en la imposición de un precio mínimo los consumidores se verían claramente perjudicados, adquiriéndose en el mercado una menor cantidad de bienes a un precio superior –ver figura I.2–. Por su parte, el excedente del productor aumentaría: aunque disminuiría la venta en los mercados, los precios habrían subido. En el mercado algunas familias saldrían perdiendo al no poder adquirir el bien al precio de intervención, y algunas empresas también se verían perjudicadas al no poder colocar su producción al precio fijado. Al considerar conjuntamente el excedente del consumidor y el excedente del productor, se comprueba que el excedente de mercado ha disminuido con respecto de la situación que se daba cuando los agentes económicos actuaban libremente.

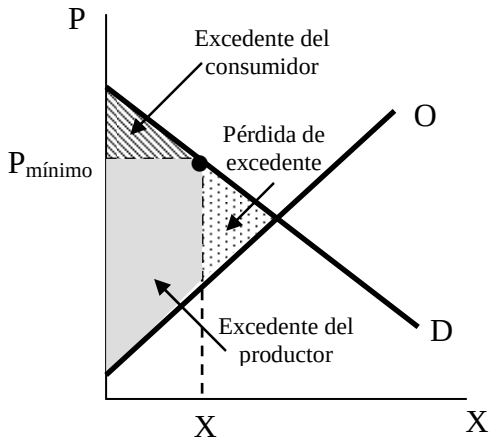


Figura I.2.: Excedente en el mercado cuando el Gobierno impone un precio mínimo.

I.3. *Fijación de un precio máximo*

Con la imposición de un precio máximo o precio techo, por encima del cual las empresas no pueden vender el producto en el mercado, el objetivo de la autoridad política es beneficiar al consumidor, principalmente al de menor poder adquisitivo. Para que el precio máximo tenga sentido económico debe establecerse por debajo del que sería acordado en un mercado libre.

A modo ilustrativo, tenemos un ejemplo de imposición de precio máximo cuando en tiempos de guerra el gobierno rebaja el precio de ciertos bienes que pueden considerarse básicos para la vida, con el objeto de que puedan ser accesibles a toda la población.

En la figura I.3 queda reflejado lo que ocurre en el mercado al imponer un precio máximo.

Tal y como puede deducirse de la figura I.3, el problema asociado a este tipo de práctica es que genera escasez en el mercado, es decir, se promueve que la oferta sea inferior a la demanda para el nuevo nivel de precios. Si se permitiera actuar libremente a las fuerzas del mercado, con el transcurso del tiempo el precio se situaría en su nivel de equilibrio, volviendo a igualarse la oferta y la demanda, pero en la medida en que persista la política intervencionista se mantendrá esa situación de escasez.

La imposición de un precio máximo supone una evidente mejora para los individuos de renta baja que logran hacerse con un bien que es escaso en el mercado, puesto que de no existir la intervención alcanzaría un precio por encima de sus posibilidades. Sin embargo, salen perdiendo tanto los productores, ya que la reducción de precios lleva implícito que los beneficios sean menores, como aquellas economías domésticas que, debido a la escasez en el mercado, se queden sin el bien o se vean obligadas a consumir una cantidad inferior a la que desearían en función de sus posibilidades. Además, la escasez en los mercados lleva asociado otro tipo de efectos no deseables, como la formación de colas en los establecimientos para asegurarse la adquisición del bien escaso –el primero en llegar es el primero en ser atendido–, que el distribuidor del bien establezca de un modo arbitrario una selección de las personas a las que va a vender el producto –familia, amigos, personas influyentes,...–, el pago de un soborno al distribuidor para asegurarse la provisión de un bien, o que aparezcan mercados negros, es decir, mercados al margen del circuito legal donde el empresario vende el bien a un precio por encima del que marca el máximo establecido por el gobierno, circunstancia que es posible mantener ya que hay personas dispuestas a pagar más por el bien –en este caso el precio podría incluso situarse por encima del que habría en el mercado libre–.

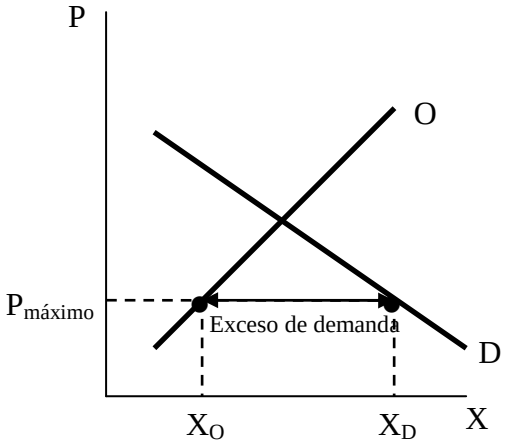


Figura I.3.: El Gobierno puede imponer un precio máximo, inferior al de equilibrio, con el fin de proteger los intereses de los consumidores. En este caso, la escasez de oferta se mantendrá mientras se siga interviniendo en el mercado.

Igualmente, habría que añadir la posibilidad de que el productor reaccione disminuyendo la calidad del bien que vende. Es decir, si el Estado obliga a minorar el precio de venta, para mantener constante el margen de beneficios, el empresario puede seguir la estrategia de incluir en el proceso materias primas de menor calidad y menos costosas, o incluso reducir las dimensiones del bien que vende.

Como medio de evitar posibles conflictos sociales ante la escasez del bien, una medida de acompañamiento que puede aprobar el gobierno es racionar la distribución entre la población de los bienes sometidos a precios máximos. Una alternativa sería distribuir cartillas de racionamiento con validez mensual entre las familias, con cupones canjeables por cierta cantidad del bien.

Otra opción que tiene el gobierno, siempre en la medida que le sea posible, es la de hacerse responsable de la producción del bien para completar la producción privada escasa, así como subvencionar a las empresas productoras para que produzcan por encima de lo que desearían, teniendo únicamente como referencia el precio de intervención.

En lo que concierne al posible deterioro en la calidad, el Estado podría fijar para ciertos productos unos determinados estándares, así como establecer controles periódicos sobre la producción empresarial.

I.4. *El excedente en mercados intervenidos con un precio máximo*

En caso de que hubiera una intervención de mercado consistente en la imposición de un precio máximo los productores saldrían perdiendo de un modo evidente ya que vender una menor cantidad de producto a un precio inferior –ver figura I.4–. Por su parte el excedente de los consumidores aumenta: los precios de compra son menores pero, eso sí, habrá consumidores insatisfechos al no poder adquirir el bien al precio fijado por el Gobierno. Al igual que en el caso anterior el excedente de mercado será inferior al existente cuando los agentes económicos actúan libremente.

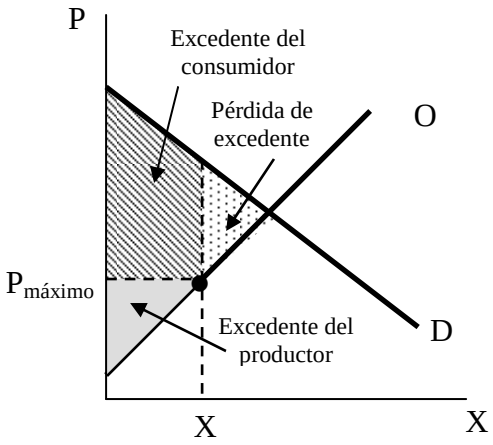


Figura I.4.: Excedente en el mercado cuando el Gobierno impone un precio máximo.

La economía neoclásica llega pues a la conclusión de que la intervención de precios, ya sea fijando precios máximos o precios mínimos, genera ineficiencia en el mercado. Ahora bien, es importante no perder de vista que este resultado depende del realismo del supuesto que establece que los mercados son perfectamente competitivos. Pero, ¿son realmente competitivos los mercados en el mundo real? El modelo de competencia perfecta describe un mundo que no tiene nada que ver con el mundo donde vivimos y que nunca existió. Es por tanto necesario un esfuerzo importante de abstracción para razonar en ese mundo y, sobre todo, hay que cuidarse de no extrapolar sus conclusiones al mundo real.

Así, por ejemplo, si la estructura de mercado es monopolista –hay una sola empresa que ofrece el producto en cuestión– el establecimiento de un precio máximo por debajo del precio de venta puede conducir a un aumento de la eficiencia, y no a una reducción. O bien, que el establecimiento de un *salario mínimo* –un tipo especial de precio mínimo– no tiene por qué conducir a una reducción de la eficiencia si el mercado de trabajo no cumple los supuestos de competencia perfecta.

TEMA 3
LA EMPRESA Y LOS MERCADOS DE PRODUCTOS

INTRODUCCIÓN

En este capítulo se va a profundizar en el comportamiento de la empresa, teniendo la oportunidad de volver sobre algunas cuestiones relacionadas con la pregunta referida a qué producir, y estableciendo una aproximación a la cuestión sobre cómo producir. Consideramos que la empresa es el único agente dedicado a la producción, entendiendo por empresa a la unidad económica en la que se toman las decisiones en relación con la producción y la venta de bienes y servicios.

A lo largo de este tema se mantendrá como axioma el supuesto de maximización de beneficios por parte de la empresa establecido en el tema 1. Es decir, se acepta que la empresa desea hacer máxima la diferencia entre los ingresos y los costes que se derivan de su actividad; ingresos que recibe por la venta de su producción y costes en que incurre para poder llevar a cabo la producción de bienes y servicios.

> No hay que confundir empresa y empresario, ya que la empresa puede tener muchos dueños –accionistas o capitalistas–. La empresa tampoco debe confundirse con su dirigente ejecutivo, que forma parte de sus asalariados y puede tener por tanto intereses diferentes de los de sus dueños. Los microeconomistas consideran a las empresas como si fuesen personas, con sus objetivos propios.

Así, primero se analizarán las funciones de producción, ya que a partir de éstas se pueden deducir fácilmente las funciones de costes, que serán tratadas a continuación. Además, en el análisis se distingue entre el corto plazo y el largo plazo, lo que permite establecer diferencias entre ambos plazos sobre el nivel de equilibrio de la empresa.

Si bien las funciones de costes pueden aceptarse como universales para cualquier tipo de empresa, no se puede decir lo mismo respecto de las decisiones sobre la cantidad a producir y del poder de la empresa en el mercado, aspectos estrechamente relacionados con la estructura de mercado en la que opera la empresa; en la siguiente sección se analizarán las diferentes estructuras de mercado atendiendo a las diferencias en el grado de competencia entre empresas.

La diferencia de poder en cada una de las estructuras de mercado queda reflejada en la distinta capacidad que posee la empresa para influir en los precios y en las cantidades que pone a la venta, pudiendo distinguir entre competencia perfecta y competencia imperfecta y, en esta última, cabría diferenciar entre el monopolio, el oligopolio y la competencia monopolística.

Por tanto, el tema continúa con el estudio del caso de la competencia perfecta. En esta sección, se hará uso de las curvas de costes deducidas con anterioridad para la obtención de la situación de equilibrio de la empresa perfectamente competitiva. Por último, se hace una revisión de las distintas posibilidades que admite la competencia imperfecta: el monopolio, la competencia monopolística y el oligopolio.

Esta sección comienza con la presentación de la función de producción y la distinción entre el corto y largo plazo. En los siguientes epígrafes se realiza un análisis algo más detallado de la producción y los costes en el marco del corto y el largo plazo.

La función de producción

La función de producción expresa la cantidad de bienes que puede obtenerse a partir de una cierta combinación de factores productivos, una tecnología dada y una cierta organización interna de la empresa, de modo que muestra la relación existente entre el nivel de producción y los factores productivos.

Por sencillez analítica, se va a considerar que en la empresa tan solo existen dos factores de producción –capital y trabajo–, de modo que la función de producción puede notarse del siguiente modo:

$$X = f(L, K)$$

Siendo X, la producción en unidades físicas; L, la cantidad de factor trabajo; K, la cantidad de factor capital; y f, la forma funcional que expresa la relación existente entre la cantidad de factores empleados y la producción obtenida, y que depende del estado de la tecnología y de la organización empresarial.

> La función de producción no es un mero objeto matemático, ya que supone una cierta forma de eficiencia: a cada combinación de factores de producción le corresponde la producción obtenida bajo la técnica más apropiada, es decir, la que permite obtener la máxima cantidad de producción con esa combinación de factores productivos, sin desperdicios.

A partir de esta función de producción, puede interpretarse que los cambios en el nivel de producción están condicionados por las variaciones en la cantidad de los factores de producción empleados, por los cambios en la organización interna de la empresa, y por los cambios en la tecnología aplicada al proceso productivo. No obstante, para el análisis que se hace a continuación de la función de producción, tan solo vamos a centrar la atención en la primera de las posibilidades, obviando en principio los cambios en la tecnología y los cambios en la organización empresarial.

Así, con respecto a la posibilidad de aumentar el nivel de producción mediante un mayor empleo de factores, pueden tenerse en cuenta, a su vez, dos alternativas a disposición del empresario:

1. Que se dé un cambio en la relación de proporcionalidad en que son empleados ambos factores, pudiendo considerar como caso más sencillo que aumenta la cantidad empleada de uno de los factores, mientras que la cantidad del otro permanece constante
2. Que se produzca una variación de idénticas proporciones en el empleo de los distintos factores productivos, de modo que se mantenga la misma relación de proporcionalidad entre ambos. En este caso, y dependiendo del sentido de la variación, se dice que tiene lugar un aumento o una disminución en la escala de operaciones.

La primera alternativa, modificar la cantidad de uno de los factores productivos mientras el otro permanece constante, implica necesariamente que los factores de producción son sustituibles. A pesar de que los libros de microeconomía dan mucha importancia a este caso, sabemos que en realidad no es relevante: en nuestro mundo los factores de producción son en realidad complementarios.
Cuando los factores productivos son sustituibles, basta con que aumente uno de ellos para que la producción aumente. Sin embargo, agregar un conductor más sobre un tractor, o agregar un tractor sin un conductor más, no permite incrementar la producción, sino simplemente desperdiciar recursos. Si se quiere aumentar la producción habrá que aumentar tanto el número de tractores como el de conductores, y en la misma proporción, para que no existan recursos ociosos.

Esta distinción se asocia con el período de tiempo tenido en cuenta en cada caso, es decir, con la distinción que se realiza en la Teoría Económica entre el corto plazo y el largo plazo. El corto plazo se refiere al periodo en el que las empresas son capaces de ajustar algunos de sus insumos, tales como los materiales y la mano de obra, mientras que en otros, como el capital, permanecen fijos. En el largol plazo se considera un periodo lo suficientemente amplio para considerar todos los factores o insumos como variables.

En el corto plazo si la empresa desea aumentar el nivel de producción tan solo tendrá la opción de contratar a un mayor número de trabajadores, es decir, en el corto plazo el único factor de producción variable es el trabajo; el factor capital se considera fijo a corto plazo o, de otro modo, se contempla que si el empresario desea aumentar su producción no dispondrá de la posibilidad de aumentar la cantidad de factor capital. Por tanto, si la empresa aumenta el empleo de trabajo a corto plazo modificará la relación de proporcionalidad entre los factores que son empleados en la producción Parece razonable pensar que si se pretende aumentar la producción el primer recurso del empresario será intensificar el ritmo de producción de la empresa en función de su capacidad, para lo que evitará ampliar las dimensiones de la planta. Entre otras razones, porque puede que desee aumentar la producción tan solo de modo coyuntural, y no en respuesta a una necesidad permanente en el tiempo. Además, ha de tenerse en cuenta que una vez que el empresario opta por un aumento de la dimensión empresarial se tarda un tiempo en conseguir una ampliación de la planta. En definitiva, el espacio de tiempo que transcurre hasta tomar decisiones sobre la conveniencia de adquirir una mayor cantidad de ciertos factores productivos y el que se dedica a hacer efectivo tal fin, induce a que se pueda hablar de la existencia de factores fijos durante un cierto período de tiempo, que consideramos el corto plazo.

Los microeconomistas suponen en general que los factores productivos son sustituibles o que la producción no puede realizarse sin costes fijos. Sin embargo, ya se ha comentado que la sustituibilidad de factores no tiene sentido en el mundo real. En cuanto a los costes fijos, la cuestión es saber en qué se distinguen de los otros insumos de la teoría. Pueden resultar, por ejemplo, de la compra de máquinas o de equipos fijos y duraderos, pero basta con considerarlos como alquilados para asimilarlos a los otros insumos. Admitir la existencia de costes fijos implica en realidad un cambio importante de perspectiva, alejándonos aún más de los principios del individualismo metodológico que sin embargo postula la escuela neoclásica.

Sin embargo, en el largo plazo no se contempla la existencia de factores fijos, de modo que si el empresario desea aumentar el nivel de producción, podrá recurrir tanto a un mayor empleo de factor trabajo como de factor capital. Cuando la empresa incrementa el uso de ambos factores de

producción en la misma proporción se produce un cambio en la escala de operaciones, y no un cambio en la relación existente entre los factores productivos empleados.

La producción en el corto plazo

En el corto plazo la producción está sometida a la Ley de los Rendimientos Marginales Decrecientes, según la cual, considerando la existencia de al menos un factor fijo, y a partir de un cierto nivel de producción, cada unidad adicional de factor variable incorporada al proceso productivo genera una cantidad adicional de producto físico cada vez menor. Ello puede explicarse por el agotamiento de las posibilidades de la división del trabajo cuando existe al menos un factor fijo.

Esto es, a partir de cierto nivel, el producto físico total crece en menor cuantía conforme se incorporan unidades adicionales de factor variable al proceso, lo que equivale a decir que el producto físico marginal disminuye. El producto físico marginal mide la producción adicional que se obtiene como consecuencia de emplear una unidad adicional de factor variable:

$$\text{PFMg} = \frac{\Delta \text{PFT}}{\Delta \text{L}}$$

Siendo PFMg, el producto físico marginal; ΔPFT, la variación del producto físico total; y ΔL, la variación en el factor trabajo.

Por su parte, el producto físico medio expresa la producción que se obtiene por cada unidad de factor trabajo, de manera que es un indicador de la productividad aparente del factor trabajo. Como consecuencia de que el PFMg disminuye a partir de cierta cantidad de factor variable en la empresa, se cumple que el PFMe también tiende a decrecer a partir de cierto momento. Algebraicamente el PFMe se puede representar del siguiente modo:

$$\text{PFMe} = \frac{\text{PFT}}{\text{L}}$$

Siendo PFMe, el producto físico medio; PFT, el producto físico total; y L, el factor trabajo.

En los medios de comunicación es frecuente que, a partir de los postulados de la teoría neoclásica, se recomiende que la retribución de los trabajadores se vincule a su productividad aparente del trabajo, de tal modo que un aumento de la productividad debería traducirse en un incremento salarial, y viceversa. Sin embargo, esta recomendación está basada en el supuesto de que la productividad del trabajo depende exclusivamente de la mayor o menor laboriosidad de los trabajadores, lo que no es cierto. Veámoslo con un ejemplo.

Supongamos que dos empresas se dedican a la misma actividad productiva: realizar agujeros en el suelo que después serán utilizados para plantar árboles en ellos. La primera empresa está equipada con unas potentes retroexcavadoras, conducida cada una de ellas por un trabajador; mientras que la segunda empresa utiliza trabajadores, cada uno de los cuales está equipado con un pico y una pala. ¿Cuál de las dos empresas producirá más agujeros al día por cada trabajador contratado? o, lo que es lo mismo, ¿cuál de las dos plantillas de trabajadores serán más productivas? ¿En qué empresa se exige mayor laboriosidad y penosidad a los trabajadores?

A igualdad de recursos de capital, la producción dependerá de la mayor laboriosidad de los trabajadores, pero con distintas dotaciones de capital la productividad del trabajo no está relacionada con el esfuerzo laboral.
En resumen, una baja productividad del trabajo no tiene por qué está provocada por una baja disciplina laboral, sino por las diferencias en las dotaciones de capital. Sin embargo, no es frecuente que en los medios de comunicación se señale como responsable de la baja productividad a la baja inversión empresarial en capital.

La Ley de los Rendimientos Marginales Decrecientes puede explicarse a partir de la figura 1, donde aparece representada en el gráfico superior una función de producción agrícola o de libro de texto; el gráfico inferior muestra las curvas de producto físico medio y de producto físico marginal. En ambos gráficos, el eje de abscisas expresa las cantidades empleadas de factor variable –en nuestro caso el trabajo– y, dado que estamos analizando la producción en el corto plazo, suponemos que la cantidad de capital permanece constante.

Puede apreciarse cómo, para bajos niveles de trabajo, los rendimientos medios y marginales son crecientes conforme se contratan unidades adicionales de factor variable. A partir del máximo de la curva de PFMg, aumentos en la cantidad de factor variable provocan una disminución de la PFMg, es decir, empieza a operar la Ley de los Rendimientos Marginales Decrecientes. Además, el gráfico inferior de la figura 1 permite comprobar una regularidad que se cumple en las funciones de producción de cualquier empresa en el corto plazo: la curva de PFMg corta a la curva del PFMe en su nivel máximo, y a ese punto se le denomina óptimo técnico. En el óptimo técnico se cumple que el producto obtenido por unidad de factor variable es máximo. Esta situación que acaba de describirse es la consecuencia de la relación existente entre ambos conceptos: cuando el PFMg, independientemente de que ascienda o descienda, esté por encima del PFMe, éste tiende a aumentar, mientras que si el PFMg se encuentra en niveles inferiores al PFMe, éste tiende a decrecer. En definitiva, si el PFMg tiene un tramo creciente al que le sigue uno decreciente, esto implica, por la relación existente entre ambos, que en algún momento el PFMg corta al PFMe en su máximo. Además, también puede comprobarse que el máximo técnico corresponde a aquel punto en que el nivel de PFT es máximo o, lo que es lo mismo, se alcanza para un nivel de trabajo contratado para el que el PFMg es nulo.

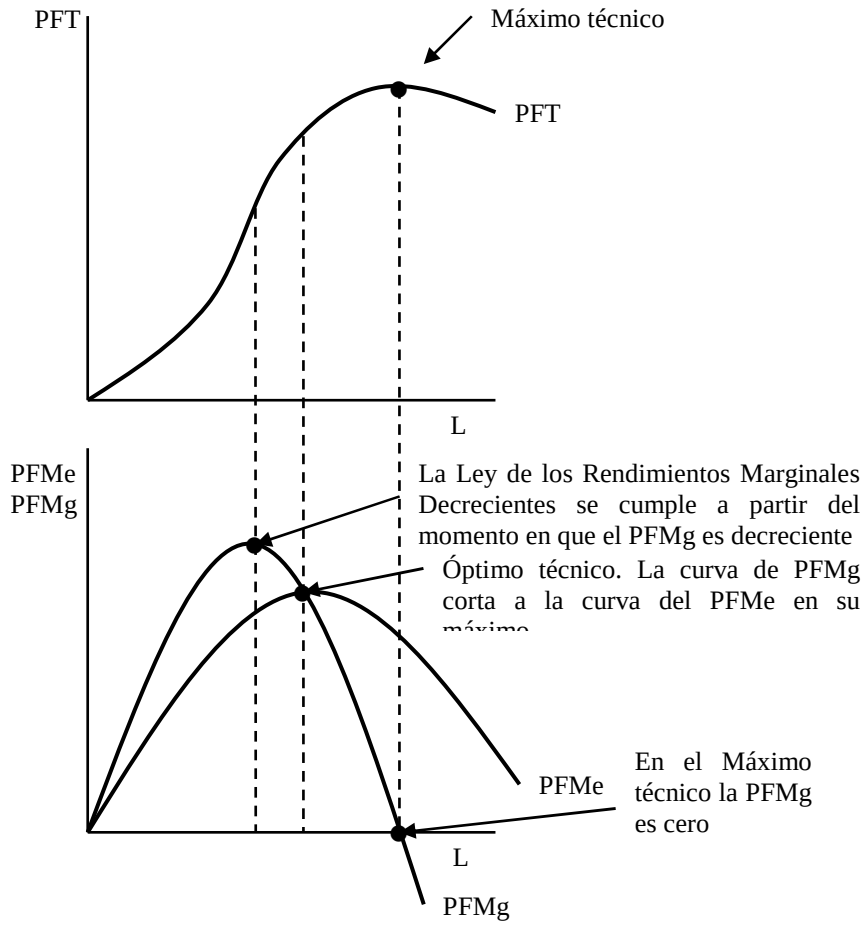


Figura 1: En el corto plazo, al considerar la existencia de al menos un factor fijo, llega un momento en que se agotan las posibilidades de división del trabajo y la especialización. A partir de ese momento, al contratar unidades adicionales del factor variable, se cumple que los rendimientos marginales son decrecientes.

La producción en el largo plazo

A diferencia de lo que ocurre en el corto plazo, en el que al menos se considera que existe un factor de producción fijo, en el largo plazo todos los factores de producción son variables. Esto quiere decir que si la empresa desea aumentar el nivel de producción podrá decidir aumentos en cualquiera de los factores de producción empleados. Más concretamente, para diferenciar entre las posibilidades de la empresa entre el corto y el largo plazo, se toma como referencia que en el largo plazo tiene lugar un aumento igualmente proporcional en todos los factores de producción. Es entonces cuando se dice que tiene lugar un aumento en la escala de operaciones.

Si nos remitimos una vez más a la función de producción de partida, imaginemos que la empresa, con el objeto de aumentar la producción, decide ampliar en un 5 por ciento las cantidades de todos los factores productivos, en este caso el factor trabajo y el factor capital –recordemos que en el largo plazo todos los factores de producción son variables–. La pregunta que habría que hacerse ahora es cuál es la respuesta de la producción ante aumentos en la escala de operaciones, encontrando tres posibilidades:

- Rendimientos constantes de escala. Esto ocurre cuando un aumento de iguales proporciones en las cantidades empleadas de todos los factores productivos provoca un aumento de idénticas proporciones en el producto físico total. Esto es, si la escala de las

operaciones aumenta en un 5 por ciento, hay rendimientos constantes de escala cuando la producción aumenta también en un 5 por ciento –figura 2.a–.

- Rendimientos crecientes de escala. Tiene lugar cuando un aumento de idénticas proporciones en todos los factores productivos se ve acompañado por un aumento de la producción mayor en términos porcentuales. Esto significa que en la nueva situación se necesita emplear una menor cantidad de factores para producir una misma unidad del bien, es decir, que el producto físico medio ha aumentado. El caso que se propone implica que, si la escala de operaciones aumenta en un 5 por ciento, para que existan rendimientos constantes de escala la producción tiene que aumentar en un porcentaje mayor –figura 2.b–.
- Rendimientos decrecientes de escala. Se presentan cuando aumentos en la misma proporción en los factores productivos empleados provocan un aumento de menores proporciones en el volumen de producción. Al contrario que cuando los rendimientos son crecientes, en este caso aumenta la cantidad de factores que se necesita emplear por unidad de producto, que es lo mismo que decir que disminuye el producto físico medio. Siguiendo el ejemplo, si se considera que la escala de operaciones aumenta en un 5 por ciento, diremos que hay rendimientos decrecientes de escala cuando el consecuente aumento de la producción sea de inferiores proporciones –figura 2.c–.

En la tabla 1 presentamos un ejemplo númerico de lo anterior. Imaginemos una empresa que tiene 5 trabajadores y 1 máquina, y produce 1000 unidades de producto. En el caso que aumente, por ejemplo, el doble sus insumos, si la producción aumenta exactamente el doble tendrá rendimientos constantes de escala. Cuando la producción aumente en una mayor tasa de la que han aumentado los insumos –en nuestro ejemplo, más del doble-, entonces experimentará rendimientos crecientes a escala. Si la producción aumenta en una tasa menor, habrá rendimientos decrecientes a escala.

Trabajo	Capital	Producción	Tipo de rendimientos
5	1	1000	Situación inicial
10	2	2000	Rendimientos constantes
10	2	2500	Rendimientos crecientes
10	2	1800	Rendimientos decrecientes

Tabla 1: Ejemplo de tipo de rendimientos a escala.

En teoría se pueden dar las tres posibilidades, de modo que existen tanto casos de rendimientos crecientes, como de rendimientos decrecientes y rendimientos constantes de escala. No obstante, el caso al que presta una mayor atención la Teoría Económica, es el de una empresa que presenta los tres tipos de rendimientos según las dimensiones que alcanza. Generalmente, en los primeros niveles de producción existen rendimientos crecientes de escala; a medida que aumenta el tamaño se entra en un tramo de rendimientos constantes, y superando cierto tamaño de empresa se presentan rendimientos decrecientes de escala. Insistimos, eso sí, en que podemos considerar que este es el caso general, subrayando que existen importantes excepciones.

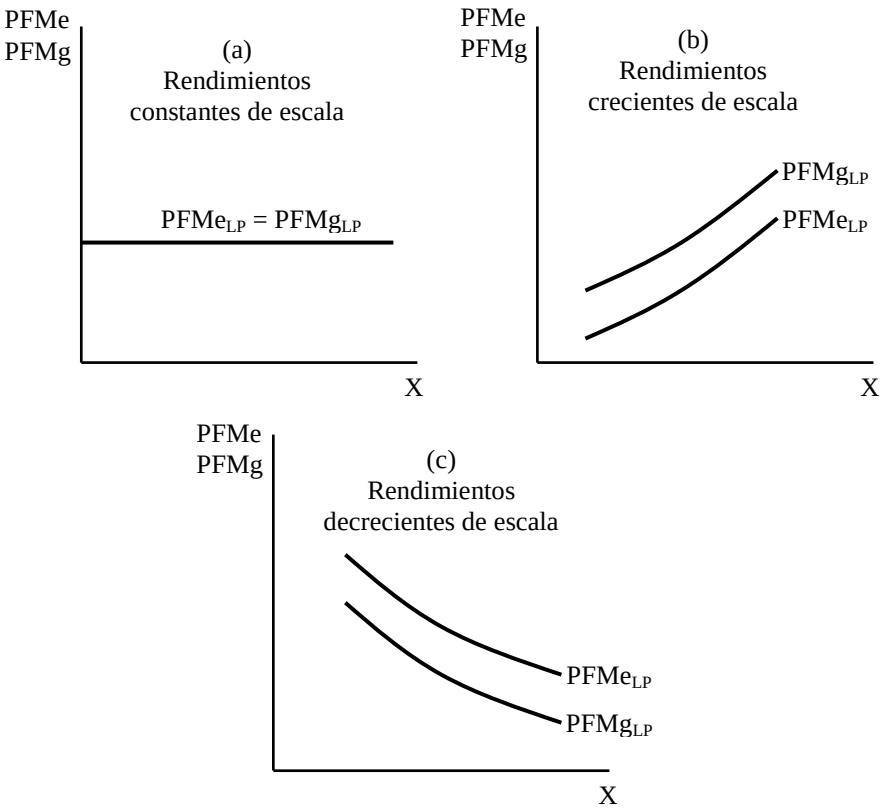


Figura 2: En el largo plazo es posible la existencia de rendimientos constantes, rendimientos crecientes y rendimientos decrecientes con la escala de las

Entre los argumentos que se esgrimen para explicar la existencia de rendimientos crecientes de escala en empresas con elevados niveles de producción, encontramos los siguientes:

1. Conforme aumenta la escala de las operaciones son mayores las posibilidades para la división del trabajo y la especialización. De hecho, en las grandes plantas los trabajos realizados son más sencillos y repetitivos.
2. Algunos factores de producción tienen unas elevadas dimensiones mínimas, por lo que solo pueden ser empleados en grandes plantas de producción. Por ejemplo, una cosechadora no puede emplearse en una pequeña parcela de terreno.
3. Las máquinas de grandes dimensiones suelen ser más eficientes. De hecho, ya sea la máquina grande o pequeña, se necesitará un trabajador para manejarla; sin embargo, la máquina grande ofrece normalmente más prestaciones, y el trabajo del empleado en la máquina grande será por tanto más productivo.

Los rendimientos crecientes de escala se justifican a veces como resultado del progreso técnico, lo que no es correcto ya que con éste la forma de la función de producción cambia, y no solamente los factores de producción.

Por su parte, entre las razones que se exponen para explicar la existencia de rendimientos decrecientes de escala con el tamaño de las operaciones, pueden encontrarse estas otras:

1. Cuanto más grande es la empresa existen más problemas de coordinación y gestión por parte de la dirección.
2. Los trabajadores pueden incurrir en falta de motivación cuando su trabajo es excesivamente monótono y repetitivo.
3. Hay un mayor absentismo y una mayor conflictividad laboral en las empresas de mayores dimensiones.

Los rendimientos decrecientes son justificados frecuentemente por la existencia de un *factor fijo e indivisible*, diferente de los otros factores de producción, ya que su cantidad no se puede aumentar o disminuir. Si la producción no aumenta en la misma proporción que los factores productivos, es a causa de ese *factor*. Éste puede corresponder a un lugar único o especial, a una técnica específica de una empresa, a ciertos conocimientos poseídos por una persona, etc.

Curvas de costes en el corto plazo

En el corto plazo cabe distinguir entre costes fijos, que son los que se derivan del empleo de factores fijos, y costes variables, que están relacionados con el empleo de factores variables. Mientras que los costes fijos se mantienen constantes ante cambios en el nivel de producción, existe una relación directa entre los costes variables y la producción, de modo que para aumentar la producción la empresa habrá de contratar una mayor cantidad de factores variables, lo que a su vez provocará que aumente el componente de costes variables de la empresa.

De lo comentado, se deduce que los costes totales surgen de la suma de los costes variables y los costes fijos, lo que puede representarse del siguiente modo:

$$CT = CF + CV; \qquad CT = P_{FF} \cdot FF + P_{FV} \cdot FV$$

Siendo CT, los costes totales; CF, los costes fijos; CV, los costes variables; P_{FF}, el precio del factor fijo; FF; la cantidad de factor fijo; P_{FV}, el precio del factor variable; FV, la cantidad de factor variable.

Por su parte, los costes medios, que indican los costes en que se incurre para producir una unidad de bien, se expresan:

$$CTMe = \frac{CT}{PFT}; \qquad CFMe = \frac{CF}{PFT}; \qquad CVMe = \frac{CV}{PFT}$$

teniendo que:

$$CTMe = CFMe + CVMe = \frac{CF}{PFT} + \frac{CV}{PFT}$$

Siendo CTMe, los costes totales medios; PFT, la producción en unidades físicas; CFMe, los costes fijos medios; CVMe, los costes variables medios.

Finalmente, los costes marginales, indicativos del incremento en costes que resulta de aumentar la producción empresarial en una unidad, se expresan:

$$CMg = \frac{\Delta CT}{\Delta PFT}$$

Siendo CMg, los costes marginales; ΔCT, la variación en los costes totales; ΔPFT, la variación en la producción.

Para la obtención y representación de las funciones de costes es útil comprender que éstas son un mero reflejo de las funciones de producción, cumpliéndose que cuando los rendimientos marginales son crecientes los costes marginales son decrecientes, mientras que cuando los rendimientos marginales son decrecientes los costes marginales se vuelven crecientes. La relación es evidente; si el rendimiento marginal es creciente esto quiere decir que se necesita una menor cantidad de factores para producir una unidad de bien, siendo la consecuencia lógica que el coste de producirlo será menor. En sentido contrario, cuando el rendimiento marginal es decreciente se necesita una mayor cantidad de factores para producir una misma unidad de bien, a lo que se asocia un mayor coste unitario de producción.

En la figura 3 puede comprobarse cómo los tramos crecientes de las funciones de producto medio y marginal coinciden con los tramos decrecientes de las funciones de costes medios y marginales. Posteriormente, se aprecia un punto de inflexión que tiene lugar en ambos casos para el mismo nivel de trabajadores contratados, de modo que al sobrepasar ese número de empleados las producciones media y marginal decrecen y, en consecuencia, los costes medios y marginales crecen.

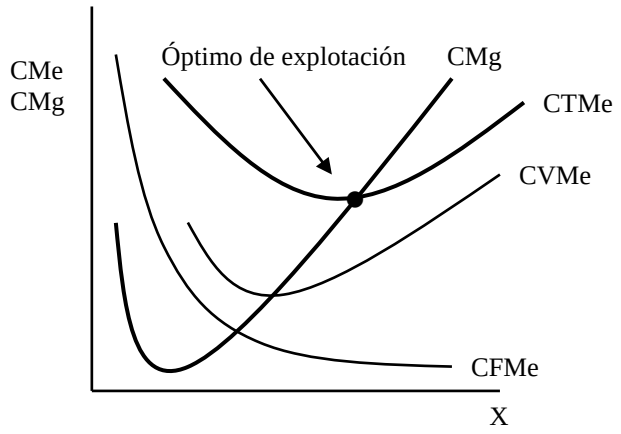


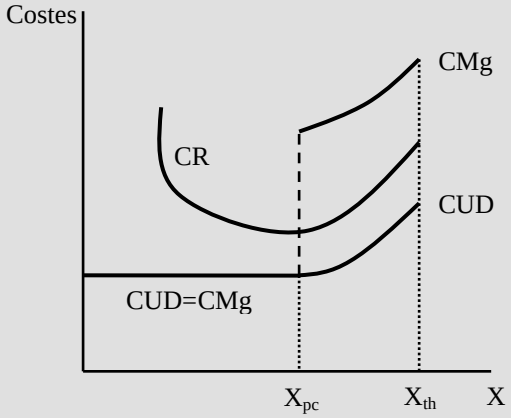
Figura 3: Las curvas de costes son un reflejo de las funciones de producción. De modo que cuando los rendimientos marginales son decrecientes se cumple que los costes marginales son crecientes.

Como particularidad, en la representación gráfica de los costes medios se hace un desglose entre los debidos al empleo de factores fijos y los debidos al empleo de factores variables, pudiendo comprobar que los costes fijos medios son decrecientes en todo momento conforme aumenta la producción total. Esta tendencia decreciente puede deducirse fácilmente a partir de la expresión de los costes fijos medios, de modo que al mantenerse constante el numerador, se tiene que a medida que aumenta la producción –el denominador– el valor del cociente disminuye. De otra parte, puede verse cómo, en la figura 3, las funciones de CTMe y CVMe se aproximan cada vez más al aumentar el nivel de producción. La deducción es simple; basta con tener en cuenta

que la diferencia entre el CTMe y el CVMe es el CFMe, y que este último es menor a medida que la producción aumenta.

Finalmente, habría que advertir que la curva de CMg corta a las curvas de CMe –tanto de CTMe como de CVMe– en sus respectivos niveles mínimos, apreciándose que cuando el CMg está por debajo del CMe, éste desciende, mientras que cuando el CMg está por encima del CMe, éste aumenta.

La microeconomía postkeynesiana, al contrario que la microeconomía neoclásica, postula generalmente las llamadas *tecnologías de Leontieff*. Según este supuesto, los coeficientes de producción, esto es, la relación entre la cantidad de máquinas utilizadas y el número de trabajadores, por una parte, y el producto de la empresa, por otra, son coeficientes técnicos fijos. Es decir, los postkeynesianos descalifican la función de producción neoclásica tradicional con posible sustitución entre capital y trabajo. Unos coeficientes técnicos fijos constituyen la hipótesis más verosímil en el corto plazo. Dada la relación entre producción y costes, este supuesto tiene implicaciones sobre las curvas de costes. La siguiente figura muestra la forma de las curvas de coste de las empresas bajo la óptica postkeynesiana.



CUD representa el *coste unitario directo*, y que equivale al coste medio de fabricación. Estos costes directos incluyen los costes salariales, las materias primas y los productos intermedios directamente ligados a la fabricación. En la medida en que son constantes, costes unitarios directos y costes marginales –CMg– son iguales. Con pequeños matices estos costes unitarios directos son similares a los costes variables medios de la microeconomía tradicional.

Para calcular el *precio de coste de un producto* –CR– hay que añadir al coste de fabricación los gastos generales medios. Los gastos generales incluyen los gastos de supervisión de la producción, así como la porción de los gastos imputables al producto en cuestión, por ejemplo, los gastos de colocar el artículo en el mercado. El precio de coste es similar al coste total medio de la microeconomía tradicional –que es la suma del coste variable medio y del coste fijo medio–, pero, a diferencia de éste, no comprende el beneficio normal por unidad –que, se supone, ha de cubrir como mínimo la amortización del capital fijo–.

Curvas de costes en el largo plazo

En el largo plazo todos los factores se consideran variables, de modo que en este apartado se analiza el caso en el que los cambios en las cantidades empleadas de todos los factores son igualmente proporcionales. Tomando como referencia el apartado 2.3, donde se han analizado

las funciones de producción en el largo plazo, ahora se podría hacer la siguiente clasificación desde el punto de vista de la evolución de los costes con el tamaño de la escala:

- Costes constantes con el tamaño de la escala, que se derivan de la existencia de rendimientos constantes de escala. Esto implica que los costes medios y marginales se mantienen constantes para cualquier dimensión empresarial –figura 4.a–.
- Economías de escala, que están relacionadas con la existencia de rendimientos crecientes con la escala. A medida que aumenta el tamaño de las operaciones, aumenta el producto físico medio y, en consecuencia, disminuyen los costes medios o unitarios de producción –figura 4.b–.
- Deseconomías de escala, asociadas con la existencia de rendimientos decrecientes con la escala. Al aumentar la dimensión empresarial, si disminuye el rendimiento medio, la consecuencia lógica es que aumente el coste medio de producción –figura 4.c–.

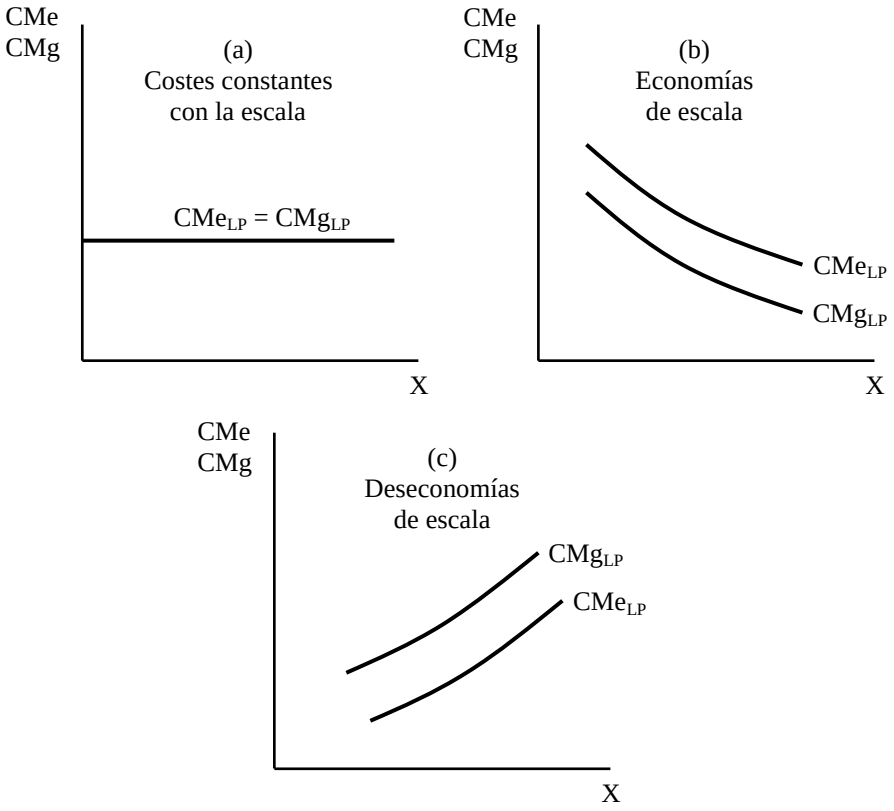


Figura 4: En el largo plazo, y en términos de costes, se hace referencia a la existencia de costes constantes con la escala, y economías y deseconomías de

Al igual que cuando se analizaba la función de producción en el largo plazo, habría que considerar la opción de que puedan darse las tres posibilidades que acaban de contemplarse en una empresa. Cabe esperar que en los primeros niveles de tamaño empresarial existan economías de escala que, seguidamente, y a partir de una cierta dimensión, los costes medios permanezcan constantes y que, finalmente, superado cierto tamaño empresarial, se entre en un tramo creciente de la curva de costes medios (figura 5).

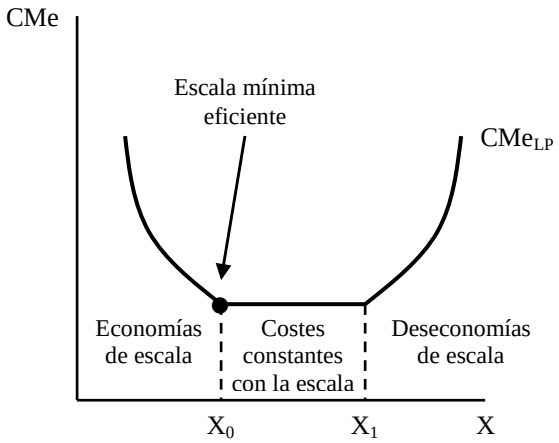


Figura 5: Las empresas pueden presentar un primer tramo en la función de costes medios a largo plazo de economías de escala, al que le suceden conforme aumenta el tamaño de la empresa un tramo de costes constantes y otro en el que se dan deseconomías de escala.

Para un cierto nivel de producción –X_0 en la figura 5– en el que se comienza a operar en el nivel mínimo de los costes medios a largo plazo, es decir, en el punto en que se pasa de una situación de economías de escala a una situación de costes medios constantes, se alcanza la denominada Escala Mínima Eficiente. Este es el nivel mínimo de actividad que debe tener la empresa para hacer el uso más eficiente posible de los recursos que son empleados en el proceso productivo.

La Escala Mínima Eficiente varía de unos sectores de actividad a otros, de modo que en unos se podrá alcanzar para niveles relativamente bajos de producción y de tamaño de planta, mientras que en otros será necesario conseguir una elevada dimensión relativa, así como un alto nivel de producción. Este hecho explicaría por qué los tamaños medios de las empresas varían considerablemente entre los distintos sectores de actividad; además, también permite explicar por qué constituye una obsesión para ciertas compañías alcanzar una elevada dimensión, para lo que realizan fuertes inversiones de inicio, posteriores ampliaciones de capital, o siguen estrategias de fusión y absorción empresarial.

GRADOS DE COMPETENCIA Y TIPOS DE MERCADOS

Las decisiones empresariales sobre la cantidad a producir y el poder de la empresa en el mercado son aspectos estrechamente relacionados con la estructura de mercado en la que opera la empresa.

El criterio que hace referencia al número de participantes en el mercado ha sido el más profusamente utilizado para clarificar las diferentes estructuras de mercado. En la tabla 2 se presentan distintas estructuras de mercado simples e ideales que sirven de marco de referencia.

		Demanda		
		Un solo comprador	Unos pocos compradores	Muchos compradores
Oferta	Un solo vendedor	Monopolio bilateral	Monopolio parcial	Monopolio
	Unos pocos vendedores	Monopsonio parcial	Oligopolio bilateral	Oligopolio
	Muchos vendedores	Monopsonio	Oligopsonio	Competencia perfecta

Tabla 2: Estructuras de mercado según el número de participantes.

La competencia que se produce entre un gran número de vendedores –competencia perfecta– será distinta de aquella que se genere en un mercado donde concurra un número reducido de vendedores –oligopolio–. Como caso extremo, en donde la competencia es inexistente, destaca aquel en que el mercado es controlado por un solo productor –monopolio–. En cualquiera de estas situaciones, los productores compartirán el mercado con un elevado número de compradores. También caben, sin embargo, las situaciones en que hay un reducido número de demandantes, como por ejemplo los casos de monopsonio y oligopsonio. En general, puede afirmarse que cuanto más alto resulte el número de participantes más competitivo será el mercado.

Pero los mercados de productos también pueden clasificarse atendiendo a la existencia o no de barreras de entrada, y a la naturaleza del producto. Las barreras a la entrada también tienen un papel importante a la hora de dificultar la competencia y promover la concentración industrial. Las barreras a la entrada aparecen cuando determinadas restricciones legales –patentes, restricciones legales o administrativas, etc.– o barreras económicas –ventajas absolutas en los costes, existencia de economías de escala, exigencias iniciales de capital, etc.– reducen el número de competidores que pueden entrar en una industria. Por su parte, la naturaleza del producto hace referencia a la mayor o menor diferenciación del producto fabricado por una empresa respecto al que fabrican sus competidoras; la diferenciación del producto puede surgir vía publicidad y a través de la creación de marcas pero, en cualquier caso, la principal causa de diferenciación del producto surge de la localización. La diferenciación del producto hace que la demanda de cada uno de los productos sea relativamente pequeña y, en consecuencia, no pueden soportar que un número elevado de empresas operen en el mercado de forma eficiente. La tabla 3 muestra los rasgos principales de las estructuras de mercado que serán consideradas en el resto de este tema –competencia perfecta, monopolio, oligopsonio y competencia monopolística– atendiendo tanto al número de vendedores como a las barreras de entrada y a la naturaleza del producto.

	Número de vendedores	Barreras a la entrada de vendedores	Naturaleza del producto
Competencia perfecta	Muchos, pequeños e independientes	Ninguna	Homogéneo
Monopolio	Uno	Insuperables	Homogéneo
Competencia monopolística	Muchos, pequeños y prácticamente independientes	Ninguna	Diferenciado
Oligopolio	Pocos e interdependientes	Importantes	Homogéneo o diferenciado

Tabla 3: Rasgos definitorios de diferentes estructuras de mercado atendiendo al número de vendedores, las barreras a la entrada y la naturaleza del producto.

Las distintas estructuras de mercado asociadas a cada sector de actividad confieren escenarios distintos para las empresas productoras, cuestión que afecta claramente a su conducta en el mercado. A grandes rasgos puede decirse que en competencia perfecta el productor no tiene ningún poder de mercado o, dicho de otro modo, no tiene capacidad para fijar el precio del producto que vende. En sentido contrario, y de modo progresivo, a medida que pasamos a las situaciones de competencia monopolística, al oligopolio y al monopolio, la empresa goza de un mayor poder de mercado, lo que en consecuencia implica unas mayores posibilidades para mantener una situación de dominio frente al consumidor.

Finalmente, cabe decir que ninguna de las estructuras de mercado asegura la equidad en el reparto de la producción, de modo que ninguna de ellas es suficiente para cumplir con objetivos de justicia social. En todo caso sí podría decirse que, de todas ellas, en las estructuras de mercado en que existe una mayor situación de dominio por parte del empresario, con el paso del tiempo, se tienden a agrandar más las desigualdades sociales.

La Competencia Perfecta

Que los mercados de competencia perfecta hayamos de considerarlos como un ideal se colige fácilmente si analizamos con cierta minuciosidad los distintos requisitos que han de darse para que se pueda hablar con entera propiedad de la existencia de tales mercados. Por tanto parece más correcto hablar de la existencia de mercados que se aproximan más o menos a la situación de competencia perfecta. Se trata, en definitiva, de una cuestión de grado: existen mercados más cercanos y menos cercanos al estado de competencia perfecta.

Puede decirse entonces que el mercado de competencia perfecta no se presenta en la realidad, y es más un estado ideal que hace las veces de punto de partida para el análisis económico, al servir de referencia para establecer comparaciones entre las distintas estructuras de mercado. En este sentido, el análisis comparado de las distintas estructuras de mercado permite inferir importantes cuestiones en materia de política microeconómica.

Veamos las características más sobresalientes de los mercados de competencia perfecta:

1. Existencia de un elevado número de vendedores, hasta el punto de que ninguno de ellos tenga poder alguno de mercado, esto es, que no pueda influir sobre las cantidades vendidas en el mercado ni sobre los precios de venta. Esto ocurre cuando la cantidad que produce un empresario es insignificante en relación con la producción total en la industria.
2. El producto que se intercambia en el mercado es homogéneo, lo que implica que al consumidor le resulta indiferente comprar el bien en una empresa que en otra, porque será idéntico.
3. Existe información perfecta y gratuita, de modo que el comprador conoce plenamente cuáles son las condiciones del mercado. Este requisito implica que el consumidor sabe en todo momento cuándo se producen las variaciones en los precios, lo que le permite obrar en consecuencia, cambiando de proveedor si éste no se ajusta al precio que establece el mercado.
4. Existe plena libertad de entrada y salida en la industria.

Aún podría añadirse otra condición que debe cumplir el modelo de competencia perfecta: la ausencia de barreras al libre funcionamiento del mercado. Es decir, los precios deben fluctuar libremente en respuesta a las condiciones cambiantes de la oferta y la demanda. No debe haber fijación de precios por parte del Gobierno, ni administración de precios por parte de asociaciones de productores, sindicatos u otras entidades privadas. Tampoco deben existir restricciones a la oferta causadas por el Gobierno o por grupos de productores organizados, ni racionamiento de la demanda.

Cuando se cumplen estas características en un mercado, las empresas que operan en él son precio-aceptantes, ya que no pueden vender su producción más que al precio que determina la acción conjunta en el mercado de todos los vendedores y todos los compradores de un mismo bien. De ello se deduce que el empresario se enfrenta a una demanda que es perfectamente elástica (figura 6).

En el gráfico b de la figura 6 se ha representado la curva de demanda que le corresponde a una sola empresa en el mercado. Que la demanda sea perfectamente elástica implica que la empresa podrá vender toda la cantidad que pueda producir, siempre y cuando lo haga al precio P_m que fije el mercado, circunstancia que queda reflejada en el gráfico a de la figura 6. Si la empresa intenta vender el bien a un precio superior, la demanda será nula, ya que al haber tantos vendedores, así como un conocimiento perfecto del mercado, el comprador cambiará de proveedor. De otra parte, si el empresario decide vender a un precio inferior al de mercado se habría adoptado una decisión absurda, ya que, como veremos posteriormente, en competencia perfecta el empresario produce y vende para cubrir costes, de modo que un precio inferior hace que la empresa entre en zona de pérdidas.

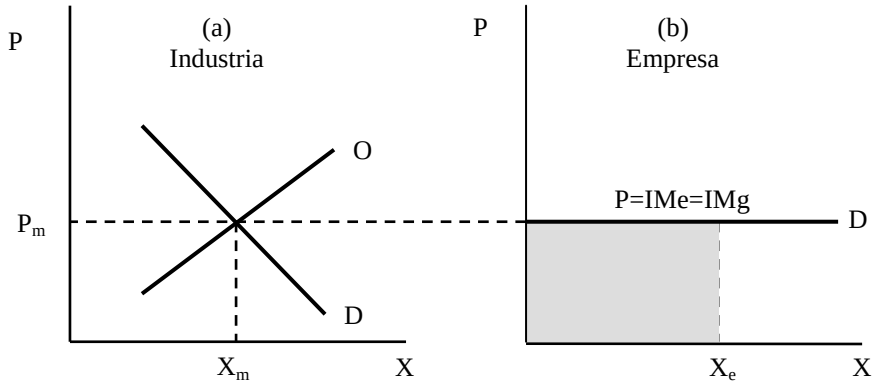


Figura 6: El precio al que puede vender la empresa en competencia perfecta viene fijado por la oferta y la demanda conjunta que hay en la industria. Como no se puede vender a un precio distinto –por encima no habría demanda y por debajo sería absurdo– la empresa se enfrenta a una curva de demanda perfectamente

El ingreso total de la empresa, que se obtiene multiplicando la cantidad vendida por el precio de venta –$IT=x_e \cdot P_m$–, viene representado por el área del rectángulo que aparece sombreado en el gráfico b de la figura 6. Por lo que respecta al ingreso medio –IMe–, que se define como el cociente entre el ingreso total de la empresa y la cantidad de producto vendido, es siempre igual al precio. En efecto:

$$IMe = \frac{IT}{x_e} = \frac{x_e \cdot P_m}{x_e} = P_m$$

Por su parte, el ingreso marginal indica el aumento que experimenta el ingreso total cuando se vende una unidad más del bien. Como en competencia perfecta el aumento que se produce en el ingreso total es el mismo para cada nueva unidad vendida, se cumple que el ingreso marginal es siempre igual al ingreso medio o precio. Es decir:

$$IMg = \frac{\Delta IT}{\Delta x_e} = P_m$$

En definitiva, el precio y el ingreso medio son idénticos por definición, cumpliéndose además en competencia perfecta, y tan sólo en esta estructura de mercado, que el ingreso marginal también es igual al ingreso medio o precio.

Veamos ahora el equilibrio del mercado de competencia perfecta en el corto y en el largo plazo.

Equilibrio de mercado a corto plazo

Los ingresos de la empresa vienen determinados por la cantidad que produce y vende en el mercado, y por el precio de venta. Como el precio de venta lo establece el mercado, de modo que la empresa carece de poder para influir en su nivel, podría deducirse que la posibilidad de hacer máximos los ingresos pasa por producir la máxima cantidad de bienes producidos y vendidos. Así, que de un modo intuitivo podría concluirse que para alcanzar la situación de equilibrio en el corto plazo la empresa debería producir al límite de su capacidad para hacer máxima la cantidad producida, y, en consecuencia, máximos los ingresos percibidos en la venta.

En el plano teórico esta solución intuitiva que acaba de mostrarse es errónea, ya que supondría dejar en el olvido el supuesto de partida que motiva la conducta del productor: el deseo de hacer máximos los beneficios. En definitiva, la empresa, tomando como guía de conducta este

supuesto, ha de tener en cuenta la evolución conjunta de los ingresos y de los costes para los distintos niveles de producción al alcance de sus posibilidades. Como podrá deducirse del análisis que se hace a continuación, la consecución de unos mayores ingresos no implica necesariamente unos mayores beneficios.

Tomando como referencia la maximización de beneficios, a partir del enfoque neoclásico se proponen las siguientes reglas de toma de decisión sobre la producción en el corto plazo:

1. A corto plazo una empresa produce si, y solo si, el ingreso total no es menor que el coste variable total, o lo que es lo mismo, si el ingreso medio no es inferior al coste variable medio –figura 7–. Se deduce entonces que a una empresa le puede interesar producir en el corto plazo aunque no cubra todos los costes y, por tanto, incurra en pérdidas. Siempre y cuando la empresa sea capaz de percibir ingresos con los que cubrir todos los costes variables y al menos una parte de los costes fijos, la empresa permanecerá abierta, ya que los costes fijos hay que afrontarlos en el corto plazo tanto si se produce como si no.

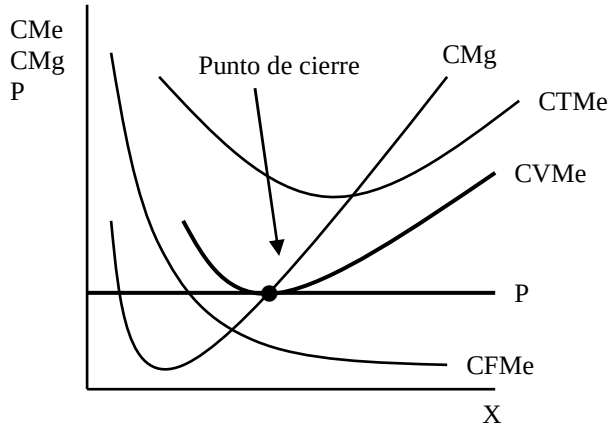


Figura 7: La situación en la que el precio es igual al CVMe se denomina punto de cierre. Un precio superior hace aconsejable mantener la producción en el corto plazo; un precio inferior hace aconsejable abandonar la producción.

2. En segundo lugar, si la empresa está interesada en mantener la actividad, siempre deberá aumentar la producción cuando el ingreso marginal sea superior al coste marginal. Y viceversa, habrá de reducir la producción cuando el coste marginal supere al ingreso marginal.
3. Se deduce del anterior enunciado como tercera regla que a la empresa le interesa producir en aquel nivel para el que se cumple que el ingreso marginal es igual al coste marginal –IMg=CMg–, ya que en ese punto consigue hacer máximo el beneficio o, en su caso, mínima la pérdida –figura 8–. Para dicho nivel de producción se cumpliría que la diferencia entre el ingreso total y el coste total es máxima cuando se está en zona de beneficios.

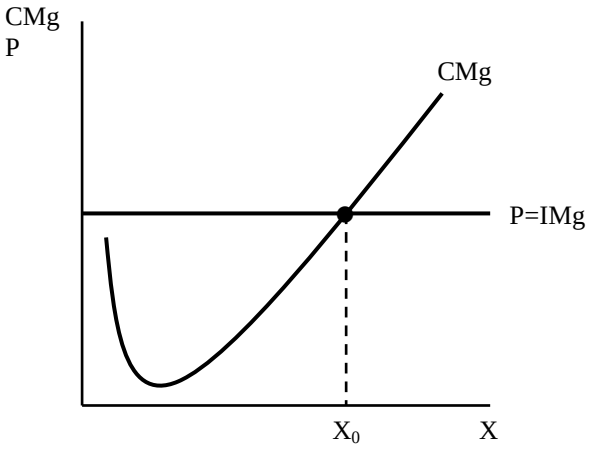


Figura 8: La empresa debe producir X_0, ya que entonces se cumple que el ingreso marginal –IMg– es igual al coste marginal –CMg–. En caso de producir una cantidad distinta ya no se estaría consiguiendo el mejor resultado posible.

Considerando conjuntamente las tres reglas, que determinan si a la empresa le conviene o no producir en el corto plazo, y en qué nivel debe situarse la empresa si es que le conviene mantener la actividad, se pueden contemplar las siguientes situaciones de equilibrio para la empresa que opera en una estructura de competencia perfecta:

1. Si el precio se sitúa por debajo del coste variable medio, la empresa permanecerá inactiva, ya que además de incurrir en pérdidas no obtendrá ingresos suficientes para cubrir ni todos los costes variables ni los costes fijos –figura 9–. Si la empresa permanece inactiva, al menos estará minimizando pérdidas, ya que tan solo tendrá que hacer frente a los costes fijos, pero no a los costes variables. Habría que tener en cuenta que si la empresa no produce se evita la contratación de factores variables y por tanto el coste por su uso.

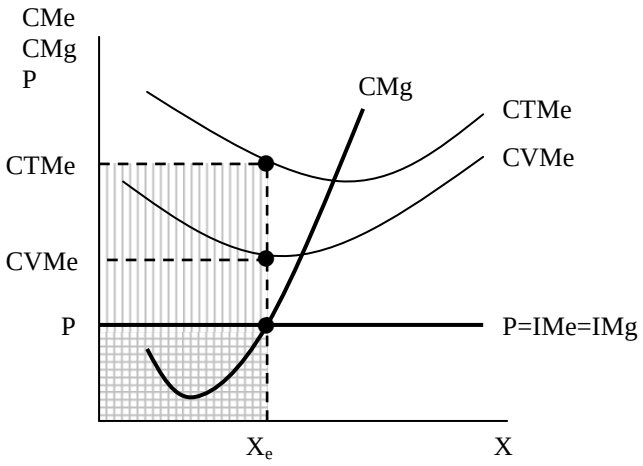


Figura 9: Cierre de la actividad. Un precio por debajo del CVMe hace aconsejable abandonar la producción; de este modo, se estarían limitando las pérdidas al nivel de los costes fijos de producción. El área rayada verticalmente representa los costes, y la rayada horizontalmente los ingresos, y los beneficios serán negativos –pérdidas–.

2. Si el precio se sitúa entre el coste variable medio y el coste total medio, la empresa aún incurriendo en pérdidas permanecerá activa, ya que los ingresos serán suficientes para cubrir todos los costes variables y al menos una parte de los costes fijos –figura 10–. Si la empresa permaneciera inactiva tendría que hacer frente de todos modos a los costes fijos, de manera que si produce y puede cubrir todos los costes variables y una parte de los costes fijos logrará minimizar pérdidas.

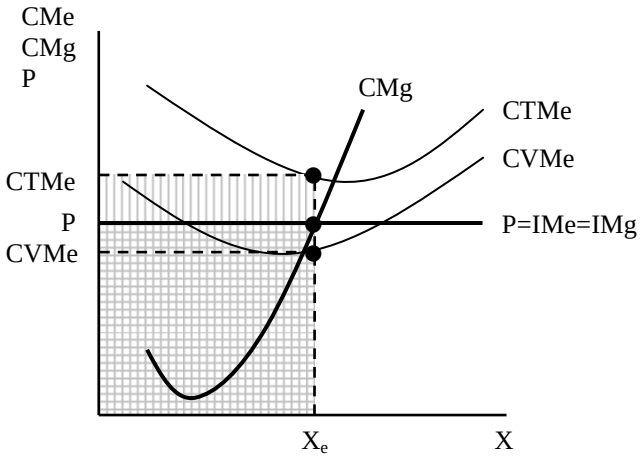


Figura 10: Actividad con pérdidas. Un precio entre CVMe y CTMe hace aconsejable la producción. Manteniendo la actividad se consiguen minimizar las pérdidas, ya que se tendrán ingresos suficientes para hacer frente a todos los CV y a una parte de los CF. El área rayada verticalmente representa los costes, y la rayada horizontalmente los ingresos, y los beneficios serán negativos –pérdidas–.

3. Cuando el precio es igual al coste total medio la empresa obtiene los recursos necesarios para atender al pago tanto de los costes fijos como de los costes variables –figura 11–. En esta situación se dice que la empresa obtiene un beneficio normal. En este caso se concibe que los ingresos se igualen a los costes, teniendo en cuenta que como parte del coste se habría incluido una remuneración al empresario por el ejercicio de su actividad, recompensa mínima que se denomina beneficio normal.

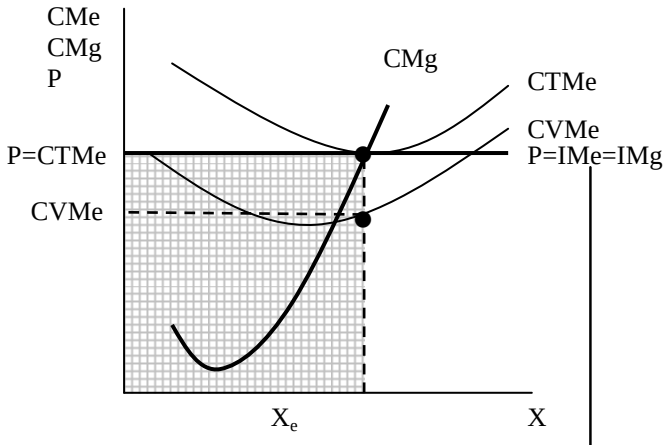


Figura 11: Beneficios normales. Cuando el precio es igual al CTMe la empresa obtiene beneficios normales. El área rayada verticalmente representa los costes, y la rayada horizontalmente los ingresos, y los beneficios serán nulos al coincidir los ingresos totales y los costes totales.

4. Cuando el precio es superior al coste total medio, los ingresos son superiores a los costes totales de la empresa por lo que la empresa obtendrá un beneficio extraordinario –figura 12–.

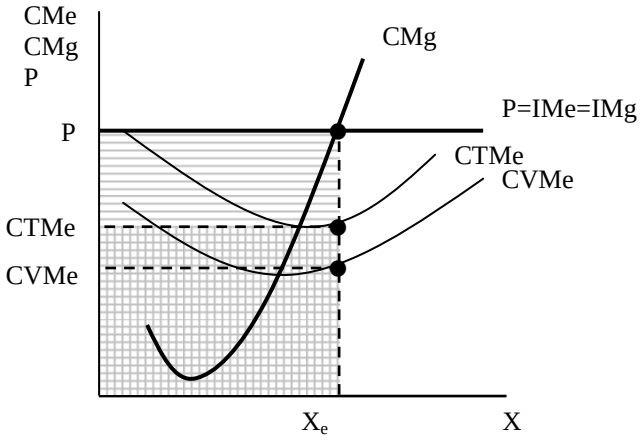


Figura 12: Beneficio extraordinario. Cuando el precio es superior al CTMe la empresa obtendrá un beneficio extraordinario, lo que a largo plazo atraerá a nuevas empresas a la industria. El área rayada verticalmente representa los costes, y la rayada horizontalmente los ingresos, y los beneficios serán positivos.

Finalmente, a partir del análisis realizado puede deducirse que la curva de oferta de la empresa es la curva de costes marginales en su tramo creciente a partir del punto de corte con la curva de costes variables medios –figura 13–. Esto es así porque es el punto de corte entre la curva que refleja el precio de mercado –ingreso marginal en competencia perfecta– y la curva de costes marginales el que determina el nivel de producción más conveniente para los intereses de la empresa. Se obtiene así una relación directa entre niveles de precios, y cantidades producidas y vendidas por una empresa. El tramo de los costes marginales por debajo de los CVMe no se considera, ya que cuando el precio se sitúa en este nivel la empresa no produce.

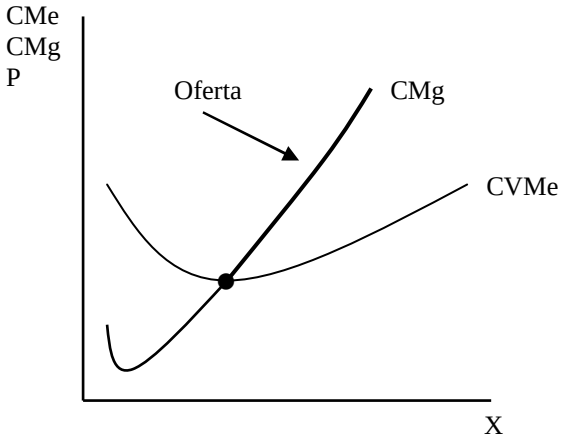


Figura 13: La curva de CMg, en su tramo ascendente, y a partir del punto de corte con la curva de CVMe, es la curva de oferta de la empresa competitiva en el corto plazo. En definitiva, se trata de una función que relaciona de un modo positivo o directo niveles de precio y cantidades producidas.

Equilibrio de mercado a largo plazo

En el largo plazo no existen costes fijos; por tanto, y en función del requisito de plena libertad de entrada y salida, podemos considerar la posibilidad de que entren o salgan libremente empresas de la industria. Para analizar lo ocurrido en la industria partimos de dos escenarios distintos, suponiendo en ambos casos que todas las empresas emplean la misma tecnología y tienen las mismas dimensiones, de manera que operan con los mismos costes unitarios de producción. En el primer escenario las empresas obtienen beneficios extraordinarios, mientras que en el segundo existen pérdidas generalizadas en todo el sector.

Si en una industria las empresas están obteniendo beneficios extraordinarios, entrarán nuevas empresas al mercado atraídos por los altos rendimientos y, como consecuencia de la actuación conjunta de un elevado número de empresas en el mismo sentido, aumentará el nivel de producción en el sector –lo que implica un desplazamiento hacia la derecha y abajo de la curva de oferta de mercado– y, consecuentemente, disminuirá el nivel de precios, circunstancia que a su vez provocará una reducción de beneficios en todas las empresas del sector. Evidentemente, seguirán entrando nuevas empresas a la industria hasta que el nivel de precios baje a un punto en el que todas las empresas dejen de tener beneficios extraordinarios, pasando a obtener beneficios normales. Esta situación que acaba de describirse puede verse representada en la figura 14.

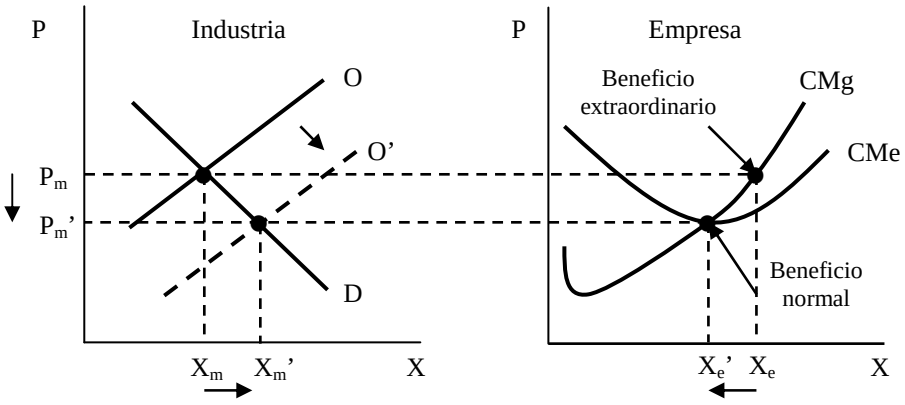


Figura 14: Cuando en una industria existen beneficios extraordinarios en el corto plazo, se producen nuevas entradas a la industria, lo que provoca un aumento de la oferta en el mercado, una disminución de precios y, consecuentemente, una reducción de beneficios hasta alcanzar el nivel de beneficios normales.

En sentido contrario si, de un modo generalizado, las empresas obtuvieran pérdidas en la industria, muchas de ellas abandonarían el sector. Este hecho propiciaría una disminución de la oferta total en la industria –desplazamiento hacia arriba y a la izquierda de la curva de oferta de mercado– así como un aumento en los precios, lo que a su vez haría mejorar las cuentas de resultados de todas aquellas empresas que lograran mantenerse activas en el mercado. Este proceso se mantendría hasta que las empresas que lograran permanecer en el mercado obtuvieran beneficios normales –figura 15–.

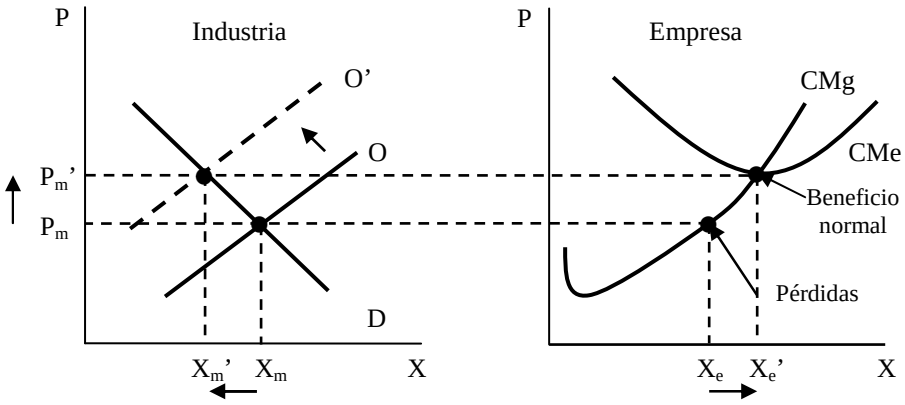


Figura 15: Cuando en una industria existen pérdidas generalizadas habrá una salida de empresas del sector, circunstancia que provocará una contracción de la oferta, un aumento en los precios y, en consecuencia, una mejora en la cuenta de resultados de las empresas que permanecen en la industria. En el largo plazo se llegará a una situación de beneficios normales.

Por tanto, en la situación de equilibrio final al considerar el largo plazo, y como consecuencia de la libre entrada y salida de las empresas en el mercado, tendríamos que:

1. Las empresas que permanezcan en la industria tan sólo obtendrán beneficios normales
2. Las empresas hacen uso de la tecnología más eficiente y aplican los métodos de organización más racionales, ya que de lo contrario sus curvas de costes estarían situadas más arriba que las de sus competidores más eficientes y, por tanto, incurrirían en pérdidas y tendrían que salir del mercado –figura 16–.

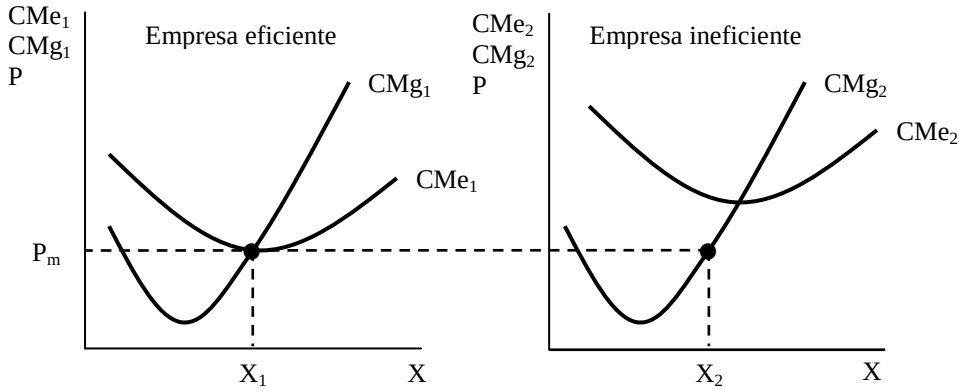


Figura 16: La competencia perfecta fomenta la eficiencia productiva ya que, en el largo plazo, aquellas empresas que no operen al mismo nivel de costes medios que las competidoras se verán abocadas a abandonar la industria.

Si en una industria imperan rendimientos crecientes a escala, la producción será menos costosa cuanto mayor dimensión tenga la empresa, incrementando de ese modo sus beneficios. Por tanto, se produciría una concentración empresarial en una o unas pocas empresas que sería incompatible con el modelo de competencia perfecta.
Si, por el contrario, en una industria imperan rendimientos constantes a escala, la producción maximizadora de beneficios de una empresa queda indeterminada, quedando también indeterminados el número de empresas que operarán finalmente en esa industria y la oferta de cada una de ellas.
Así, la presencia de rendimientos crecientes o constantes de escala es incompatible con la competencia perfecta. Por ese motivo, de otorga mucha importancia al caso de los rendimientos decrecientes de escala. Pero, ¿son compatibles realmente los rendimientos decrecientes de escala con la competencia perfecta?
En primer lugar, los rendimientos decrecientes de escala solo son posibles si los insumos son sustituibles, y ya vimos lo poco plausible de este supuesto –en el mundo real los insumos son complementarios–. En segundo lugar, si los rendimientos disminuyen cuando la escala de producción aumenta, una producción dada se obtiene de forma más eficiente con muchas empresas pequeñas que con una sola empresa grande; así, cuando los rendimientos son decrecientes, una producción eficiente supone que las empresas son lo más pequeñas posibles, lo que es absurdo.
Por tanto, producción y competencia perfecta son incompatibles siempre, ya sean los rendimientos de escala crecientes, constantes o decrecientes.

La Competencia Imperfecta: Monopolio, Competencia Monopolística y Oligopolio

El modelo de competencia perfecta se caracteriza por dos grandes grupos de hipótesis: uno sobre la forma de organizar los intercambios y otro sobre las creencias y comportamientos de los agentes económicos. Pero lo que distingue fundamentalmente a los modelos de competencia imperfecta es que en éstos no todos los agentes se comportan como tomadores de precios, es decir, no todos creen que las cantidades que se pueden vender o comprar sean independientes de los precios.

En los siguientes apartados se examinarán los modelos del monopolio, la competencia monopolística y el oligopolio; con ello el lector se formará una opinión sobre el interés y relevancia de los modelos de competencia imperfecta de la microeconomía.

El monopolio

El monopolio es el caso opuesto al de la competencia perfecta. En este caso existe un único productor en la industria que, consecuentemente, mantiene un considerable poder de mercado. A diferencia de lo que ocurre en competencia perfecta, en el monopolio el único vendedor existente posee un cierto margen para elevar los precios sin que ello signifique una importante pérdida de compradores, sencillamente porque ahora el consumidor no tiene la posibilidad de acudir a otro proveedor.

Las tres características principales del monopolio son:

1. Existencia de un solo vendedor de un bien.
2. No deben existir sustitutivos próximos. En caso de existir sustitutivos, cuanto más próximos sean éstos, menor poder de mercado tendrá la empresa monopolista.

3. Existencia de barreras de entrada que impidan el acceso de nuevas empresas a la industria, lo que asegura el mantenimiento de la situación de privilegio.

Si se toman en cuenta todas las características de los bienes –físicas, lugar y momento donde están disponibles–, se puede considerar que la mayoría de las empresas son monopolios. Renault tiene el monopolio de los coches de marca Renault, Toshiba el de los ordenadores Toshiba, el único panadero de un pueblo tiene el monopolio del pan vendido en el pueblo, el librero de un barrio el de los libros vendidos en el barrio, etc. Es decir, ser pequeño no implica sin embargo ser indiferente a la relación entre el precio y la cantidad vendida.

En esta estructura de mercado la empresa monopolista se enfrenta a una demanda con pendiente negativa, que coincide, claro está, con la demanda del mercado. Además, la demanda será tanto más inelástica –y por tanto representará un mayor poder de mercado– cuanto más necesario sea para la vida el bien y cuando no existan bienes sustitutivos o, en caso de su existencia, cuando no sean sustitutivos próximos. El poder de mercado puede expresarse, bien en términos de precios, bien en términos de cantidades, pero nunca podrá tenerse un control simultáneo sobre ambos. Es decir, si la empresa monopolista fija un precio, la cantidad intercambiada a ese precio será la que decida el mercado, mientras que si la empresa monopolista fija la cantidad que pone a la venta, el precio será el que establezca el mercado –figura 17–.

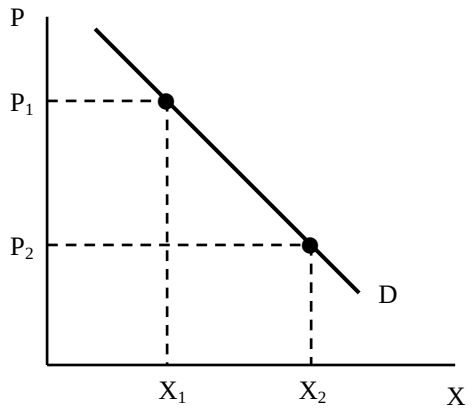


Figura 17: A la empresa le gustaría vender la cantidad X_2 al precio P_1, pero esto no es posible. Si elige vender la cantidad X_2 tendrá que vender a un precio P_2, mientras que si desea vender al precio P_1 tendrá que poner en venta la cantidad X_1.

Para averiguar el nivel de producción de equilibrio en la empresa monopolista, en el que ha de cumplirse que se maximiza el beneficio o se minimiza la pérdida, ha de tenerse en cuenta que al tener la demanda de la empresa una pendiente negativa, ahora no se va a cumplir que el ingreso medio o precio es igual que el ingreso marginal, tal como ocurría en competencia perfecta. De hecho, en todos los casos de la competencia imperfecta, y entre ellos en el monopolio, se cumple que el ingreso marginal es siempre inferior al ingreso medio o, dicho de otro modo, la curva de ingreso marginal quedará siempre por debajo de la curva de ingreso medio –figura 18–.

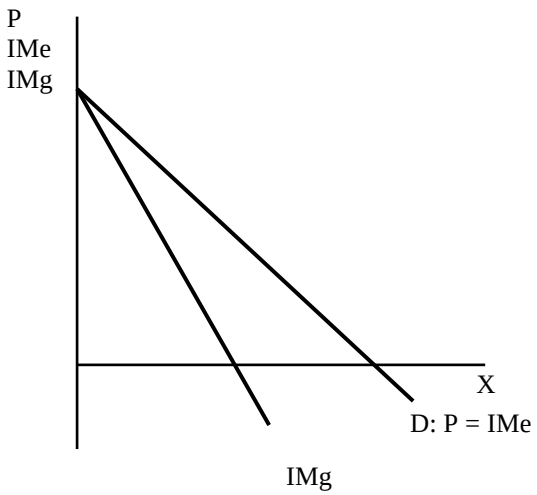


Figura 18: En el monopolio, al igual que en el resto de estructuras de mercado de competencia imperfecta, el ingreso marginal es menor que el ingreso medio, circunstancia debida a la pendiente negativa de la curva de demanda a la que se enfrenta la empresa.

El monopolio de los microeconomistas designa a una empresa que, cuando tiene que decidir cuánto va a producir de un bien, toma en cuenta lo que sus clientes potenciales están dispuestos a pagar por él. Pero, en el caso de las empresas, proponer los precios es la regla y tomarlos la excepción, contrariamente a lo que dan a entender los microeconomistas. Como casi todas las empresas se comportan así –desde el panadero de un pueblo a una multinacional–, tenemos que concluir que vivimos en un mundo lleno de monopolios –tal como los definen los microeconomistas–. Lo que es absurdo o, por lo menos, contradictorio con la idea que la gente tiene del monopolio: en general, una empresa grande o con alguna ventaja sobre las demás por alguna razón –por ejemplo, una patente o una localización privilegiada–.

A partir de las curvas de ingreso medio e ingreso marginal, teniendo en cuenta que las curvas de costes estudiadas en el epígrafe 2.4 de este mismo tema tienen carácter universal para cualquier tipo de empresa, y conocidas las reglas de la producción, se está en disposición de determinar la situación de equilibrio en el monopolio, que está representada en la figura 19.

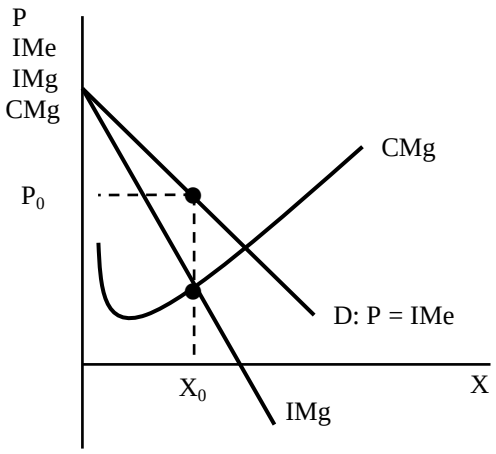


Figura 19: La empresa produce X_0, donde se cumple que el ingreso marginal y el coste marginal se igualan –IMg = CMg– siendo esta la condición de maximización de beneficios para cualquier estructura de mercado. El precio P_0 vendrá entonces determinado por la demanda de mercado.

En la figura 19 puede apreciarse cómo el nivel de producción de equilibrio X_0 queda delimitado por el punto de corte entre el ingreso marginal y el coste marginal donde, recordemos, el beneficio es máximo o, en todo caso, la pérdida es mínima. Para esa producción de equilibrio X_0 el precio de venta P_0 viene determinado por la demanda de mercado. Recordemos que para una determinada cantidad de bien puesta a la venta, es el mercado el que determina el precio.

A partir de la situación de equilibrio que viene expresada por una cierta combinación de cantidad producida y precio de venta, se puede llegar a la conclusión de que la empresa monopolista obtiene beneficios siempre y cuando el coste total medio asociado al nivel de producción de equilibrio sea inferior al ingreso medio o precio. En cambio, la empresa monopolista tendrá pérdidas si ocurre que para la producción de equilibrio el coste total medio asociado es superior al ingreso medio.

De otra parte, y a diferencia de lo que ocurre con la empresa en competencia perfecta, si una empresa monopolista obtiene beneficios extraordinarios en el corto plazo, podrá seguir manteniéndolos en el largo plazo. Esta circunstancia es debida a que en el monopolio existen barreras de entrada, es decir, existen dificultades para la entrada de nuevas empresas a la industria que permiten perpetuar la situación de dominio de la empresa que opera en exclusividad.

Un reproche fundamental que se puede hacer al modelo de monopolio es que designa así a las situaciones más corrientes de las economías de mercado –donde la gran mayoría de las empresas son hacedoras de precios– y las compara con situaciones que no existen ni pueden existir –la competencia perfecta–.

Otro reproche es la poca importancia que se confiere a los costes fijos, que se suponen dados. Las empresas solo deciden las cantidades de bienes que van a producir, y a qué precio, en función de la demanda específica de cada uno de ellos y del lugar donde están disponibles. El modelo no toma en consideración las decisiones sobre el tamaño de las instalaciones necesarias para producir los bienes y, por tanto, sobre sus costes fijos presentes y futuros. Lo que parece difícil de aceptar, ya que la capacidad de producción es un elemento importante de la ganancia empresarial.

Entre las distintas barreras de entrada existentes que permiten perpetuar la situación de dominio en el monopolio, cabe destacar las siguientes:

- La legislación: el marco regulador vigente puede crear y perpetuar esta estructura de mercado impidiendo la entrada de nuevas empresas a la industria. Por ejemplo los servicios de telefonía básica, los servicios postales y los servicios ferroviarios, entre otros, han sido durante muchos años sectores en los que ha habido una sola empresa productora en el mercado, –situación amparada por el marco regulador vigente–. Igualmente, otro modo de permitir la existencia de una situación de monopolio se manifiesta mediante la concesión de patentes y derechos de autor. La patente es una concesión de monopolio otorgada por el gobierno que permite aprovechar en exclusiva los resultados de un invento durante un tiempo limitado. La justificación económica de su existencia es que si no se asegurara la explotación en exclusividad del resultado del invento la sociedad en su conjunto, y en particular la clase empresarial, destinaría menos recursos a la I+D y, por tanto, habría una menor obtención de nuevos procesos y/o nuevos productos.
- El caso del monopolio natural: este tiene lugar cuando existen importantes economías de escala que son aprovechadas en gran medida por una sola empresa productora. Cuando existen importantes economías de escala los costes unitarios de producción disminuyen considerablemente con el tamaño de la empresa, por lo que resulta muy difícil la entrada de una nueva empresa en la industria si la empresa monopolista ya tiene unas elevadas dimensiones. Esto es debido a que la potencial competidora tendría que hacer una gran inversión inicial para poder producir al mismo coste unitario que la empresa ya instalada y, en consecuencia, poder ser competitiva.
- Mediante la diferenciación del producto y la lealtad a la marca: esta situación se presenta cuando una empresa produce un artículo claramente diferenciado y el consumidor asocia el producto con la marca. El problema de la entrada de una nueva empresa no es producir a un bajo coste, sino conseguir producir un artículo lo suficientemente atractivo para los consumidores. Por ejemplo, y tomando como referencia algunos casos extremos, de un modo genérico cuando se hace referencia al chocolate a la taza se menciona el *colacao*, que es una marca más de otras tantas existentes en el mercado; cuando se necesita ácido acetil salicílico para calmar la fiebre, de un modo general se hace alusión a la *aspirina*, sin tener en cuenta que se trata de un nombre comercial de una compañía farmacéutica; o cuando se desea crema de chocolate normalmente nos viene a la mente la crema de *nocilla*, que igualmente es una denominación comercial que tiende a desplazar al concepto genérico.
- Menores costes de la empresa establecida: la empresa que actúa en monopolio puede poseer conocimientos y técnicas más eficientes, como consecuencia de la experiencia acumulada durante años.
- Propiedad o control de factores claves de la producción: cuando la empresa controla la oferta de factores de producción imprescindibles para la elaboración del bien. Por ejemplo, la empresa holandesa De Beers controla la mayor parte de las compras de diamantes procedentes de las minas de África, por lo que, en la práctica, puede decirse que existe un monopolio de ventas en los mercados internacionales.

Al permanecer como única empresa en la industria, la empresa monopolista goza de un poder de mercado que no posee la empresa en competencia perfecta, por lo que la situación de

equilibrio en ambos tipos de empresa dista de ser igual. En la figura 20 puede verse la diferencia entre el existente equilibrio en competencia perfecta y el equilibrio en monopolio.

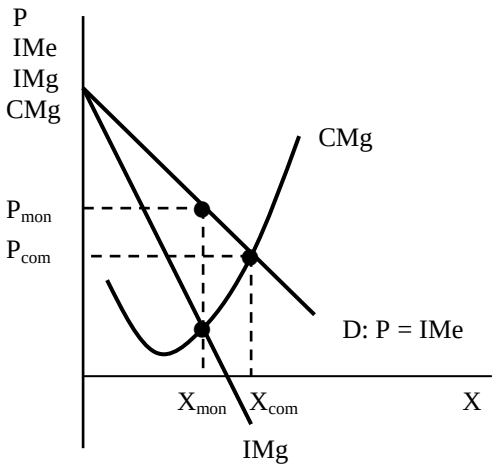


Figura 20: En términos comparativos con la competencia perfecta, en el monopolio la cantidad intercambiada es menor y el precio de venta es mayor, circunstancia que resulta perjudicial para los consumidores.

Para analizar el equilibrio en competencia perfecta, que viene descrito como (X_{com}, P_{com}), habría que recordar que la curva de oferta empresarial en esta estructura es la curva de costes marginales en su tramo creciente, y que la oferta de mercado se obtiene mediante la suma de todas las curvas de oferta individuales. Por tanto, el equilibrio en el mercado competitivo vendría determinado por el punto de corte de la curva de oferta (CMg) y la curva de demanda.

De la observación de la figura 20, claramente se aprecia cómo en competencia perfecta el precio de venta del bien es inferior al que se daría en caso de existir una situación de monopolio; mientras que la cantidad producida y vendida es superior en competencia perfecta frente a lo que determina la situación de equilibrio en el monopolio. En definitiva, como ya ha sido comentado, esta diferencia es el reflejo del distinto poder de mercado del que gozan unas y otras empresas en las respectivas industrias.

Asimismo, habría que añadir que la empresa en monopolio, a diferencia de lo que ocurre en competencia perfecta, no opera en el nivel de producción para el que se cumple que el coste medio es mínimo. Esto es debido a que al no existir competencia alguna, no existe un incentivo por ser eficiente. En competencia perfecta, la empresa que no opera en el mínimo de costes medios es expulsada del mercado, mientras que en el monopolio no se da tal circunstancia al no existir competencia.

En realidad, el modelo de monopolio tiene una escasa capacidad explicativa y nula capacidad predictiva. Es un modelo con curvas de demanda y coste dadas, sin ninguna base empírica. Su principal objetivo es mostrar que los monopolios son ineficientes si son comparados con el modelo teórico de competencia perfecta.
Sin embargo, esta conclusión es engañosa, pues se apoya en definiciones vagas o poco intuitivas de monopolio y competencia. Por ejemplo, nadie piensa que sea más eficiente, en general, que haya en un pueblo pequeño muchos panaderos, en lugar del monopolio de uno solo. Todo depende de si la demanda de pan de ese pueblo basta para cubrir los costes de instalación y funcionamiento de dos o más panaderías. Tampoco se opone nadie en Europa a que haya una empresa que tiene casi el monopolio de producción de aviones –Airbus– con un solo competidor en el mundo –Boeing–. De hecho, ambas empresas son el resultado de la fusión de empresas más pequeñas.
La multiplicación de autoridades reguladoras y organismos de control de la competencia es una prueba concreta de que el problema de la frontera entre el monopolio y la competencia es mucho más complicado de lo que aparece en los libros de texto.

La competencia monopolística

Es la situación en que existen muchas empresas compitiendo entre sí, pero en la que cada una tiene, no obstante, cierto poder de mercado, es decir, tiene cierta influencia sobre los niveles de producción y precios.

Al igual que en competencia perfecta, dos de las características de la competencia monopolística son, en primer lugar, la existencia de un elevado número de empresas compitiendo en el mercado y, en segundo lugar, la existencia de libertad de acceso y salida a la industria. De otra parte, y a diferencia de lo que ocurre en competencia perfecta, en competencia monopolística el producto que venden las distintas empresas competidoras no es homogéneo. De hecho, la empresa está interesada en hacer un esfuerzo por diferenciar su producto respecto del que pone a la venta el resto de competidores, con lo que se pretende adquirir una cierta situación de dominio en el mercado.

El modo de competir las empresas en los mercados de competencia monopolística es mediante la diferenciación del producto. Para ello pueden recurrir a dos alternativas:

- Mediante la incorporación de un mayor valor añadido al producto: se intenta elaborar un producto cuya demanda sea alta y que sea diferente a los productos de las empresas rivales. Entre las posibles estrategias a seguir puede citarse el cuidado por la calidad, la oferta de un servicio personalizado, la realización de un diseño atractivo del producto, el mantenimiento de un servicio post-venta, etc.
- Mediante el cuidado de su imagen en los mercados: en este caso la empresa pondría el énfasis en descubrir las cualidades del producto que vende, para que el consumidor lo perciba como el mejor de los existentes en el mercado, aspecto que puede propiciarse a través de la creación y el mantenimiento de una marca, y la realización de campañas de publicidad. La marca es un signo que sirve para identificar los productos de una compañía con el fin de que puedan ser distinguidos fácilmente por los consumidores, y no puedan ser confundidos con otros similares. Por publicidad se puede entender en un sentido amplio a todas aquellas medidas al alcance de la empresa que sirven para dar a conocer un producto entre los potenciales compradores, a la vez que impulsar su compra. Las campañas publicitarias pueden hacerse con el objetivo de conseguir y mantener en el tiempo la fidelidad del consumidor a una marca. En definitiva, mediante la acción

conjunta de ambas estrategias las empresas intentan desplazar hacia la derecha en el plano su curva de demanda, así como hacerla más inelástica.

El esfuerzo por la diferenciación del producto hace que cada empresa tenga un cierto poder de mercado, de modo que, tal y como ocurría en el monopolio, se tiene una cierta capacidad para influir en el precio o en la cantidad intercambiada en el equilibrio, lo que implica que la empresa se enfrenta también a una curva de demanda con pendiente negativa. La diferencia con respecto de la situación de monopolio es que en competencia monopolística la curva de demanda de cada empresa es más elástica, lo que es un reflejo del menor poder de mercado que tiene la empresa en competencia monopolística respecto de la que opera en el monopolio. Esto es debido a que en competencia monopolística la reacción de la demanda es mayor en términos relativos ante una variación en los precios; en concreto, si una empresa eleva los precios el consumidor podrá adquirir el producto de una empresa que venda un bien similar. Puede decirse que en competencia monopolística existen muchos sustitutivos cercanos. En cambio, en el monopolio la demanda es más inelástica, ya que la reacción de la demanda es menor ante una subida de precios al no existir más empresas en el mercado que vendan un producto similar.

Respecto de la situación de equilibrio, cabe decir que, en el corto plazo, la empresa puede obtener beneficios extraordinarios. Pero, tal y como ocurre en competencia perfecta, y a diferencia del monopolio, en el largo plazo, debido a la libertad de entrada y salida de las empresas a la industria, las empresas tan solo obtienen beneficios normales. En todo caso, habría que suponer que las empresas están interesadas en disfrutar el mayor tiempo posible de una situación de beneficios extraordinarios, de manera que harán un esfuerzo continuado por la diferenciación del producto, lo que les permitirá distanciarse de las posibles competidoras.

En el equilibrio, y con respecto a las otras estructuras de mercado ya vistas, se tendría que tanto el precio como la cantidad intercambiada se mantienen en una situación intermedia: el precio sería mayor que en competencia perfecta, pero inferior a la solución del monopolio; y la cantidad intercambiada sería inferior a la que tendría lugar en competencia perfecta, pero superior que en el monopolio.

Finalmente, ha de tenerse en cuenta que en competencia monopolística las empresas no operan en el mínimo de costes medios. Así, ha de entenderse que al acometer un esfuerzo por diferenciar el producto, la empresa está incurriendo en un coste extra con respecto de lo que ocurre en competencia perfecta, por lo que la contrapartida para el consumidor de poder elegir entre una variedad de un mismo producto es que el coste unitario de producción y, por tanto, el precio de venta, son mayores que en competencia perfecta.

En el modelo de competencia monopolista se utiliza la idea de la libre entrada de empresas a la industria, como en el caso de competencia perfecta. Así, cuando una empresa obtiene una ganancia positiva con un bien, otras empresas entran –es decir, se lanzan a la producción de sustitutos de ese bien– y provocan una caída de su demanda hasta que el beneficio extraordinario desaparece. Sin embargo, la conclusión del modelo de equilibrio de competencia monopolista con libre entrada es incoherente, ya que supone que se puede llegar al equilibrio mediante un desplazamiento continuo de la curva de demanda, lo que no es compatible con la existencia de costes fijos –que implican desplazamientos discontinuos o a saltos cada vez que entra una empresa–.
Este modelo tiene ya casi un siglo pero no ha tenido prolongaciones, ya que sus posibilidades de desarrollo matemático son muy limitadas. Los modelos de competencia monopolista tratan de tomar en cuenta el problema de determinación de la demanda dirigida al bien que produce la empresa, en función de su precio y del precio de sus bienes sustitutivos, pero es un modelo muy sensible a los valores arbitrarios atribuidos a sus parámetros.

El oligopolio

El oligopolio es también una estructura de mercado que se encuentra situada entre los casos de la competencia perfecta y el monopolio. Para que pueda hablarse de la existencia de una situación de oligopolio han de darse las siguientes circunstancias:

- Independientemente del número de empresas que operen en la industria, tiene que ocurrir que tan solo unas pocas controlen una elevada proporción de las ventas en el mercado.
- Existencia de importantes barreras que dificulten la entrada de nuevas empresas a la industria, si bien no tan restrictivas como las del monopolio.
- Existencia de una elevada interdependencia entre las empresas que compiten en el mercado. Esto es, las empresas están muy vigilantes a la estrategia de mercado de las competidoras, hasta el punto de que cuando se produce un cambio de estrategia en alguna de las empresas que opera en el oligopolio suele haber una respuesta por parte del resto de empresas.

Las empresas que se encuentran en una estructura de mercado oligopolista pueden actuar de dos formas, en colusión y en competencia, lo que conduce a situaciones distintas en el equilibrio.

La colusión hace referencia a la acción concertada entre diversas partes que causa perjuicios a un tercero. Desde un punto de vista económico hay colusión cuando las empresas llegan a acuerdos sobre cuál va a ser su conducta en la industria en los diversos ámbitos de la actividad empresarial. Así, pueden acordar el nivel de precios –con lo que se evita una *guerra de precios*–, pueden repartirse el mercado en cuotas –por área geográfica o tipo de cliente–, pueden limitar los gastos en publicidad, etc.

En definitiva, mediante la colusión las empresas tratan de reducir la competencia en la industria, con lo que posibilitan la supervivencia de las empresas existentes, impiden la entrada de nuevos competidores a la industria, y mantienen una situación de dominio sobre el consumidor.

El *acuerdo colusorio formal* se denomina cártel. En este caso el modo de evitar la competencia se hace explícito, y las empresas, al emprender acciones cuyas decisiones se adoptan de un modo conjunto, actúan como si hubiera una situación de monopolio en el mercado. En España está prohibida la adopción de acuerdos entre empresas cuando se crea un

perjuicio al consumidor, existiendo como órgano que vela para que no tengan lugar este tipo de conductas la Comisión Nacional de la Competencia. A nivel europeo, el órgano encargado de velar por la competecia es la Dirección General de la Competencia, dependiente de la Comisión Europea.

De otra parte, existe *colusión tácita* cuando, aun no existiendo un acuerdo formal, las empresas actúan intentando evitar la competencia entre ellas. Esta situación suele ocurrir cuando hay una empresa que mantiene una clara posición de dominio, de manera que cuando la líder actúa marca las pautas de conducta de las demás. Siguiendo la estrategia de la empresa líder, el resto de empresas intentará evitar la competencia directa para no ser objeto de represalias.

Una vez visto qué se entiende por colusión, puede deducirse que este tipo de conducta en el oligopolio se ve favorecida por los siguientes factores:

- Cuando hay pocas empresas en la industria, ya que entonces resulta más fácil llegar a acuerdos.
- Cuando existe una empresa dominante que marca la estrategia general en la industria.
- Cuando hay importantes barreras de entrada que permiten mantener inalterado el escenario por el que se elude la actitud competitiva.
- Cuando no hay medidas públicas que impidan la colusión.

Pero en el oligopolio también puede darse una situación de competencia entre las empresas. De hecho las empresas pueden evitar la adopción de acuerdos, e incluso una vez alcanzado algún tipo de acuerdo pueden verse tentadas a no seguir los compromisos adquiridos.

De entre las posibles tácticas que puede seguir una empresa en el oligopolio, la más evidente consiste en bajar los precios de venta con el objetivo de hacerse con una mayor cuota de mercado. En tal caso, ya habíamos advertido que una de las características del oligopolio es la interdependencia y, por tanto, la empresa que baja precios debe esperar una reacción por parte de sus rivales. Consecuentemente, la empresa que adopte una postura competitiva en el oligopolio habrá de valorar no sólo el alcance de su actuación sino también la reacción de las empresas competidoras. En definitiva, para evaluar la conveniencia de la variación en precios, la empresa debe tener en cuenta no solo los efectos de su acción, sino también los efectos contrarios que se deriven de la más que probable reacción de las rivales.

De modo que, considerada la elevada interdependencia existente entre las empresas, se puede llegar a la conclusión de que la empresa que opera en un oligopolio en el que existe una conducta competitiva, se enfrenta a una curva de demanda quebrada, tal y como la que se representa en la figura 21. La curva de demanda quebrada es un reflejo de la relativa estabilidad de precios que puede esperarse en el oligopolio aun existiendo una actitud competitiva por parte de las empresas.

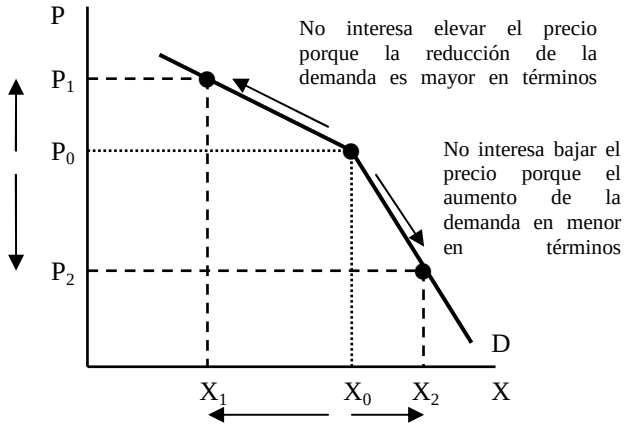


Figura 21: En el oligopolio en el que se mantiene una actitud competitiva la empresa se enfrenta a una curva de demanda quebrada. Con ello se quiere reflejar que al empresario no le interesa alterar el precio de venta de modo unilateral, pudiendo deducir entonces que en el oligopolio competitivo habrá una cierta estabilidad de precios.

El precio P_0 al que vende la empresa oligopolista tiende a mantenerse estable, ya que si la empresa decidiera alterar su nivel, al alza o a la baja, las consecuencias particulares de adoptar tal estrategia serían negativas para los intereses de la propia empresa:

- En el tramo más inelástico de la curva de demanda se refleja que, ante una disminución de los precios, el aumento en la demanda será menor en términos proporcionales, lo que provocará una disminución en los ingresos. La lógica que subyace a este tramo es que se supone que si un oligopolista baja el precio de venta del producto todas las demás empresas estarían obligadas a bajar también sus precios para no perder cuota de mercado, contrarrestando el efecto de la primera. En este caso todas las empresas verían disminuir sus beneficios. Si la empresa hubiera tenido en cuenta la reacción por parte de sus rivales, lo lógico es que no hubiera llevado a cabo tal acción, con lo que se evitaría iniciar una *guerra de precios*, en la que todos saldrían perdiendo.
- En el tramo más elástico de la curva de demanda se refleja que ante una elevación en el precio la caída de la cantidad demandada será mayor en términos proporcionales, lo que hará reducir los ingresos de la empresa. Ahora la lógica que subyace al tramo más elástico es que si una empresa eleva el precio de venta del bien, cabe esperar que las demás mantengan su nivel de precios a la espera de repartirse los clientes de la empresa que tomó la decisión de subir el precio. Es evidente que si la empresa hubiera tenido en cuenta la conducta estática de sus rivales no habría elevado el precio de su producto en el mercado.

En definitiva, cuando en el oligopolio existe una actitud competitiva no existen incentivos para alterar el precio del producto, ya que al considerar la reacción de las competidoras se puede esperar un empeoramiento de la situación de la empresa que inicia los cambios.

Esto hace que el principal modo de competir en el oligopolio sea mediante estrategias de diferenciación del producto, donde los resultados de la reacción de los competidores no son tan evidentes. En este sentido, las acciones de creación y promoción de una marca y las campañas publicitarias son instrumentos hacia los que se destinan una cuantiosa cantidad de recursos en el oligopolio, en el que existe una actitud competitiva. Los comentarios realizados anteriormente sobre ambas estrategias cobran un mayor interés en el oligopolio, si tenemos en cuenta que en

esta estructura de mercado son el principal instrumento de competencia empresarial y que las empresas poseen unas dimensiones medias mayores, por lo que se destinan también unos mayores esfuerzos en términos comparativos.

Cuando hay agentes hacedores de precios, las conjeturas de cada uno sobre las reacciones de los demás son un elemento determinante de su elección y, por tanto, de los equilibrios del modelo. Ningún modelo de oligopolio es enteramente satisfactorio. Los que podrían serlo porque dejan a los agentes la posibilidad de proponer los precios –modelo de Bertrand–, no lo son por carecer de equilibrios. Los otros modelos, donde los agentes proponen cantidades –modelos de Cournot y Stackelberg–, son un divertimento para matemáticos que discuten sobre las propiedades de sus equilibrios, pero no tienen ningún interés para los economistas, incluso para los neoclásicos, ya que no son una predicción de la teoría.

RESUMEN

Las distintas estructuras de mercado asociadas a cada sector de actividad confieren escenarios distintos para las empresas productoras, cuestión que afecta claramente a su conducta en el mercado. A grandes rasgos puede decirse que en competencia perfecta el productor no tiene ningún poder de mercado, debiendo, por tanto, adaptarse a las condiciones del propio mercado, donde el consumidor es *soberano.* En sentido contrario, y de modo progresivo a medida que pasamos de las situaciones de competencia monopolística, al oligopolio y al monopolio, la empresa goza de un mayor poder de mercado, lo que en consecuencia implica unas mayores posibilidades para mantener una situación de dominio frente al consumidor.

Acerca de la mayor o menor preferencia por una u otra estructura de mercado, lo cierto es que no existe una respuesta taxativa desde el punto de vista económico, siendo lo más conveniente analizar sector por sector para poder pronunciarse. Por otra parte, habría que decir que la normativa que regula la estructura y la conducta en los mercados no solo se guía por criterios económicos sino que está también influenciada por criterios de índole social y política. En este sentido, el legislador debe esbozar un marco regulatorio ideal, que permita extraer las ventajas de unas y otras estructuras de mercado, en torno a una variedad de condicionantes. A continuación se hace un esfuerzo de síntesis para subrayar las diferencias de cada una de las estructuras de mercado, destacando las principales ventajas e inconvenientes reseñables desde un punto de vista económico.

Comenzando por el marco ideal en que se apoya el economista como referencia, cabe citar como principales ventajas de la competencia perfecta, en comparación con el resto de estructuras de mercado, las siguientes:

1. El precio es mínimo y la cantidad producida máxima
2. En competencia perfecta se fomenta la eficiencia hasta el punto de que la empresa que no es eficiente se ve expulsada del mercado. Así, las empresas se ven obligadas a operar en el mínimo de la curva de costes medios. Para ello tendrán que buscar la combinación de factores productivos y la tecnología disponible que doten a la empresa de una mayor eficiencia
3. Es la única estructura de mercado en la que se da la soberanía del consumidor. Las empresas carecen de poder para manipular precios y/o cantidades en el mercado.

A pesar de las evidentes ventajas que presenta la competencia perfecta en los ámbitos enunciados, esta estructura de mercado también presenta algunos puntos débiles. El primero de ellos es que el producto que venden las empresas es homogéneo, lo que implica que el

consumidor no dispone de variedades de un mismo bien para poder elegir. De otra parte, podría inferirse que al obtener tan solo beneficios normales, la empresa que opera en competencia perfecta dispone de unos menores recursos financieros para poder realizar actividades de Investigación y Desarrollo (I+D), lo que a medio y largo plazo podría significar menores avances comparados en el estado de la tecnología. En caso de que lo que acaba de comentarse fuera una realidad, paradójicamente, podría ocurrir que en competencia perfecta los costes medios fueran más elevados en el largo plazo en comparación con lo que habría resultado de tratarse de un mercado en el que hubiera una sola empresa con beneficios extraordinarios interesada en acciones de I+D.

La primera debilidad aludida de la competencia perfecta encuentra respuesta en las estructuras de competencia monopolística y oligopolio, donde la diferenciación del producto se convierte en un instrumento crucial para competir con éxito en los mercados y lograr la fidelidad del cliente. Seguramente, el consumidor preferirá tener la posibilidad de elegir entre varios modelos de pantalones, coches, televisores, equipos de música, etc., aun asumiendo como contrapartida unos mayores precios de adquisición.

Por lo que se refiere a la cuestión de la innovación tecnológica, sin llegar a realizar enunciados concluyentes en un sentido u otro, sí cabe decir que existen análisis teóricos y empíricos que defienden la existencia de una relación directa entre el poder de la empresa en el mercado y la innovación tecnológica. Se mantiene que cuanto más cerca se está de una situación de monopolio existe una mayor facilidad para invertir en I+D, ya que la empresa tiene beneficios extraordinarios. Además se arguye que la empresa posiblemente tendrá un mayor incentivo para innovar, ya que puede apropiarse en solitario de los beneficios asociados al descubrimiento.

De otra parte, habría que matizar que aun siendo cierto que en ausencia de competencia el poder de mercado y la posible falta de incentivo para ser eficiente pueden hacer que en monopolio se opere de un modo comparado con unos elevados costes medios y, en consecuencia, vendiendo el producto a un precio más elevado del posible, en ciertos monopolios donde existen importantes economías de escala, éstas se pueden aprovechar en mayor medida, lo que permitiría operar con costes medios muy bajos.

Finalmente, cabe decir que ninguna de las estructuras de mercado asegura la equidad en el reparto de la producción, de modo que ninguna de ellas es suficiente para cumplir con objetivos de justicia social, cuestión sobre la que volveremos en el siguiente capítulo. En todo caso sí podría decirse que, de todas ellas, en las estructuras de mercado en que existe una mayor situación de dominio por parte del empresario con el paso del tiempo se tienden a agrandar más las desigualdades sociales.

TEMA 4
EL SECTOR PÚBLICO Y LOS MERCADOS

INTRODUCCIÓN

Hasta ahora se ha estudiado el mercado como mecanismo de respuesta de una sociedad a los interrogantes acerca de qué producir, cómo producir y para quién producir. Como ya se advirtió en el primer tema, el enfoque sesgado que se adopta en el texto se debe a que es el sistema de mercado el que predomina actualmente en las economías occidentales. Ahora bien, lo cierto es que estos países no se rigen por sistemas de economía de mercado puros, de modo que en la realidad prevalecen sistemas de economías mixtas donde el predominio del mercado en las decisiones económicas coexiste con una considerable intervención de los distintos niveles de gobierno de la administración pública.

Entonces, si en el análisis realizado hasta el momento se ha partido de una base de mercado, la pregunta que ahora habríamos de formularnos es, ¿por qué no se deja al mercado que rija en todos los aspectos de la economía de un país?; o, de otro modo, ¿por qué se aprueba la intervención del Sector Público? En esencia, la respuesta a esta pregunta es que los gobiernos entienden que los mercados, en ciertas ocasiones, no proponen la mejor solución de entre las posibles a las cuestiones económicas planteadas en la sociedad. De modo que, básicamente, el Sector Público interviene para dar solución a tres cuestiones genéricas: a) corregir determinados fallos del mercado, fundamentalmente para el logro de la eficiencia en la producción; b) redistribuir la renta entre los ciudadanos a fin de reducir los desequilibrios económicos y sociales entre la población; y c) garantizar unas determinadas tasas de crecimiento económico en un entorno de estabilidad, aplicando políticas de ámbito macroeconómico.

Por tanto, en las próximas líneas el objeto de estudio se centrará en las limitaciones de la economía de mercado y las formas de intervención del sector público en la economía. En primer lugar, se procederá a reconocer los distintos fallos de mercado, lo que supone una manera de justificar la intervención del Sector Público en las economías para, seguidamente, hacer una somera revisión de cuáles son las posibilidades de intervención por parte del Sector Público. A continuación, se analizará la desigualdad y la pobreza, sus formas de medición y las posibilidades de intervención de los gobiernos para hacer frente a la desigualdad.

En el tema 5 de este manual se considera la función del Estado como estabilizador de la actividad económica y promotor del crecimiento económico, asuntos propios del enfoque macroeconómico de la economía. En este tema nos centramos en las funciones del Estado que corresponden al enfoque microeconómico

LOS FALLOS DEL MERCADO

En este epígrafe se describen sucintamente algunos de los denominados fallos de mercado que justifican la intervención del Estado en la economía. Entre ellos se consideran la existencia de mercados de competencia imperfecta, las actividades con importantes economías de escala, las externalidades, la información imperfecta, la escasez en la provisión de bienes públicos, las elecciones erróneas de los consumidores y los denominados bienes de propiedad común.

La corrección de los fallos del mercado a través de la intervención del Estado ha generado un debate relativamente reciente. Para algunos economistas nada garantiza que la existencia de diseños institucionales e intervenciones públicas mejoren los resultados obtenidos del libre funcionamiento de los mercados, sugiriendo la existencia de fallos del Estado. Uno de los principales argumentos para defender esta tesis es que los funcionarios públicos no tienen un comportamiento altruista guiado por el bien común, sino que maximizan su prestigio, el tamaño de los presupuestos públicos asignados, etc., en detrimento de la eficiencia.
Sin embargo, los que defienden el funcionamiento libre de los mercados –sin intervenciones estatales– olvidan con frecuencia que el funcionamiento de una economía de mercado exige todo un conjunto de regulaciones y reglamentaciones estatales que aseguren un marco adecuado para el desarrollo de las "soluciones de mercado" –derechos de propiedad, reglamentaciones laborales, normas sobre apropiación de los recursos, etc–. Y así, lo que denominamos mecanismo de mercado tenderá a unas soluciones u otras dependiendo del marco regulador vigente.

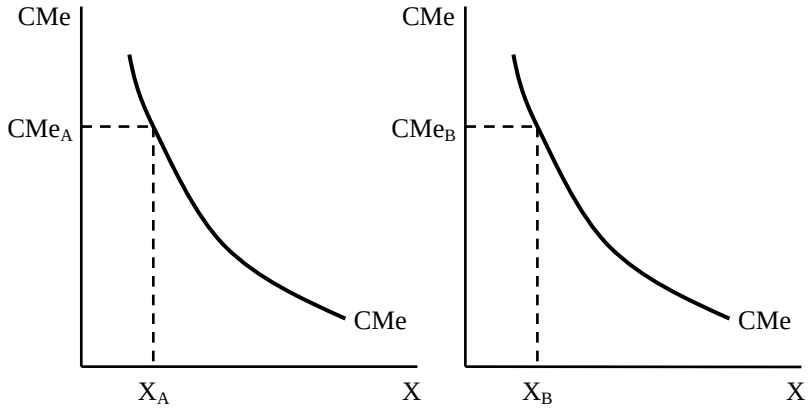
Mercados de competencia imperfecta

En el mundo real ningún mercado mantiene una estructura de competencia perfecta, siendo particularmente perjudiciales desde el punto de vista del consumidor aquellos mercados donde predominan acuerdos para evitar la competencia, o en los que simplemente existe tan solo una empresa productora. En estos casos se da una situación de dominio del productor frente al consumidor, manifestándose el fallo de mercado en que al no fomentarse la eficiencia en la producción, la cantidad producida es inferior y el precio de venta superior con respecto de lo que ocurriría en competencia perfecta.

Actividades que presentan importantes economías de escala

En aquellos casos en que los rendimientos sean crecientes con el tamaño de las operaciones, incluso para niveles de producción muy elevados, la mejor solución de las posibles es que una sola empresa se encargue de toda la producción del mercado con el objeto de aprovechar al máximo las economías de escala existentes, y operar en niveles mínimos del coste medio. Si hubiera varias empresas en el mercado habría que hacer un reparto de la producción, lo que significaría que cada una de ellas tendría que operar con costes medios más elevados que en el caso de que fuera una sola empresa la que asumiera toda la producción –figura 1–. En esta situación, en que puede ser más conveniente la existencia de una sola empresa, el fallo de mercado puede surgir por el hecho de que la empresa que actúe en monopolio haga uso de su posición de dominio en el mercado, en el sentido de no hacer extensibles a los consumidores las ventajas que se derivan de operar con costes medios relativamente bajos.

El caso de dos empresas que se reparten a partes iguales la producción en un sector en el que existen importantes economías de escala.



El caso en el que una de las empresas asume la producción total del mercado

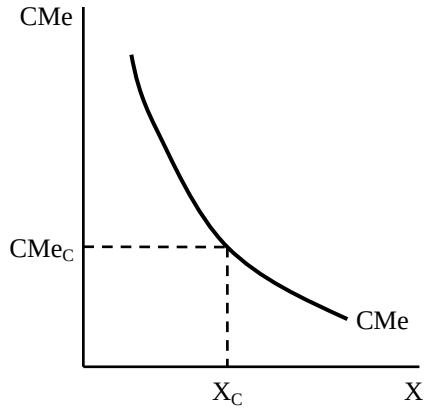


Figura 1: Cuando existen importantes economías de escala puede ser más conveniente que tan solo exista una empresa en el mercado. En este caso se aprovecharían al máximo las economías de escala, con lo que se podría producir en el nivel mínimo de costes medios.

Existencia de externalidades

Se producen externalidades cuando las empresas o los individuos imponen costes o beneficios a otros agentes económicos que no intervienen en una determinada transacción. Si las acciones de consumidores y productores generan efectos secundarios sobre otras personas, afectando a su bienestar, se dice que existe una externalidad, pudiendo ser ésta tanto de carácter negativo como positivo.

En la medida en que los productores y consumidores no introducen en su contabilidad particular los costes que generan a terceros –no internalizan dicho coste– y tampoco pueden hacer internos los beneficios que puedan ocasionar con su acto a terceros, desde un punto de vista social ocurrirá que la acción que genera externalidades negativas será superior a lo socialmente deseable, mientras que la actividad que genera externalidades positivas será inferior a lo que desea la sociedad en su conjunto. Por tanto, el fallo de mercado consiste en que, respecto de la valoración que haría la sociedad, se produce y consume menos de aquellos bienes y

servicios que generan efectos secundarios positivos, y más de aquellos que causan efectos secundarios negativos**.** En este caso, el sector público interviene para fomentar las actividades que generan externalidades positivas, a la vez que para restringir aquellas actuaciones que ocasionan costes a terceros.

Externalidades generadas por el productor

Un caso evidente de costes externos por el lado de la producción se da cuando una empresa química vierte residuos tóxicos a un río o emite sustancias que contaminan el aire. En ambas circunstancias la comunidad soporta unos costes que no tienen origen en una transacción económica entre empresa y comunidad. En otras palabras, la empresa contamina de forma gratuita, sin que la comunidad haya accedido a ello a cambio de una indemnización. Si además de tener en cuenta los costes en que incurre la empresa a consecuencia de su actividad, también se contemplaran los costes que se imponen a la comunidad, desde el punto de vista del bienestar social las decisiones sobre la actividad que desarrolla la empresa serían distintas: o bien se cerraría la empresa, o bien disminuiría el nivel de producción al confrontar los beneficios y perjuicios privados y sociales de la actividad ejercida por la empresa.

Como ejemplo de externalidad positiva generada por el productor puede citarse la realización de actividades de I+D que fructifican en el descubrimiento de un nuevo proceso que tiende a hacer más eficiente la producción, o en un nuevo producto que logra la aceptación generalizada de los consumidores. Cuando la innovación es de proceso, se reducen los costes medios o unitarios de producción, lo que puede lar lugar a un reparto del beneficio entre el productor y el consumidor; el primero podrá obtener unos mejores resultados empresariales; el segundo podrá adquirir el producto a un precio más asequible. Por su parte, cuando la innovación es de producto, o se perfecciona un bien que ya se vendía en el mercado, o se introduce un nuevo producto, lo que de nuevo da lugar a que el beneficio del resultado de realizar actividades de I+D se reparta entre el productor y el consumidor.

Externalidades originadas por el consumidor

Ahora desde la perspectiva del consumidor, se pueden citar como ejemplos de costes externos**,** el uso en las ciudades del automóvil particular cuando se ocasionan molestias al producir ruido, emitir contaminantes atmosféricos e impedir un empleo más racional de un espacio limitado; la conducta irregular de circular con las motos por las aceras o aparcar los coches en las aceras o en doble fila; el hecho de fumar en lugares cerrados y concurridos; o la acción de los excursionistas que arrojan basura al campo.

Un caso típico de beneficio externo debido al consumo se produce cuando las personas se vacunan para protegerse de una enfermedad contagiosa. Esta actuación entraña un beneficio para la persona que se vacuna, ya que evita ponerse enfermo, pero también supone un beneficio para el resto de la comunidad, ya que se elimina un posible eslabón en la cadena de contagio. Igualmente, podría considerarse como caso de beneficio externo ocasionado por el consumo, cuando una persona se aplica desodorante antes de entrar en sitios cerrados como un ascensor o un autobús de línea.

La economía neoclásica utiliza el concepto de externalidad para el tratamiento de los daños ambientales originados por la actividad económica –tanto por el consumo acelerado de recursos como por las crecientes tasas de generación de residuos–. Sin embargo, este concepto presupone que el mercado funciona básicamente bien y que las externalidades son la excepción más que la regla.
La concepción estática del medio natural en que se basa este concepto olvida por ejemplo que aunque se internalicen los costes externos, el nivel de emisiones contaminantes aún puede superar el límite de la capacidad de asimilación del medio natural. Por otra parte, este concepto presupone que los impactos ambientales de la actividad económica son identificables en todas sus dimensiones, pues éste es un requisito fundamental para la valoración de dichos impactos. Por tanto, nos encontramos con una herramienta inadecuada para afrontar el reto que la ecología plantea a la economía ortodoxa.

La información imperfecta

Uno de los supuestos para la correcta toma de decisiones en las economías de mercado es que los vendedores y los compradores poseen toda la información del mercado sobre lo que compran y lo que venden, de modo que, en función de la conducta racional que se les supone, eligen siempre la alternativa que maximiza su satisfacción. El fallo del mercado consiste en que, debido a la ausencia de conocimiento perfecto, muchas veces se toman decisiones erróneas tanto por parte del consumidor como por parte del productor.

De las dos partes, la que suele partir en la mayoría de las ocasiones de una posición de desventaja es el consumidor, ya que es frecuente que no llegue a conocer las cualidades del producto hasta después de comprado, e incluso, algunas veces hasta después de consumido. En algunas ocasiones el empresario se aprovechará de la situación incurriendo en acciones poco éticas; en otras ocasiones bastará con la ignorancia del consumidor para que se adopte una decisión errónea.

En ciertos casos puede tratarse de una cuestión baladí; por ejemplo, es posible que después de acudir a un restaurante afamado nos sintamos decepcionados con la comida que nos sirvan. Incluso teniendo referencias del tipo de comida que sirven, hasta que una persona no prueba la comida no puede pronunciarse con entera propiedad acerca de si le gusta o no un determinado plato y hasta qué punto. Además, aunque tengamos ya una experiencia pasada en el mismo restaurante, las sensaciones no tienen por que ser las mismas en un momento posterior, entre otras cosas porque el cocinero puede estar menos inspirado, o el paladar más exigente.

No tan baladí es la cuestión del consumo de éxtasis y otras pastillas de diseño, donde el desconocimiento del consumidor, que puede hacer errónea su elección, abarca a dos ámbitos: de una parte, el distribuidor puede engañar al consumidor si previamente en el proceso químico introdujo adulterantes; de otra parte, la proliferación de tantas variedades en tan corto período de tiempo y el hecho de que se trate de un mercado negro hacen virtualmente imposible llevar a cabo estudios sobre los efectos nocivos para la salud que pueden presentarse en el medio y largo plazo, por lo que el consumidor no cuenta con la información suficiente sobre posibles efectos adversos.

La escasez en la provisión de bienes públicos

Cuando se trata de bienes públicos, el fallo de mercado consiste en que éstos son suministrados en una cantidad insuficiente por parte de la iniciativa privada –ya sea en competencia perfecta o en competencia imperfecta– y, por ello, el sector público asume en muchas ocasiones la responsabilidad de su provisión, de modo que, o bien los suministra el

propio sector público, o bien el sector público apoya financieramente al sector privado para que sea éste quien lleve a cabo la producción.

De otra parte, ha de precisarse que no debe confundirse entre bien de dominio público, como aquel que pertenece al sector público, y bien público en sentido económico –indistintamente de que, con posterioridad, el propio Sector Público decida acometer su provisión–. Así, para reconocer qué se entiende por bien público en el sentido económico, habría que analizar si el bien reúne las dos características siguientes:

1. Ausencia de rivalidad. Lo que quiere decir que el bien no se agota con el uso de una o más personas. Una de las características del bien público es que puede ser disfrutado por un número indeterminado de personas, sin sufrir un desgaste por su uso. Para entender con mayor claridad esta característica vamos a ver dos posibilidades distintas: una en la que existe rivalidad en el consumo del bien, y otra en la que no se da tal rivalidad.
   Si una persona se come una tableta de chocolate, nadie más podrá comer esa misma tableta de chocolate, existiendo entonces una clara rivalidad por su consumo. En sentido contrario, cuando una persona camina por las calles de una ciudad, no habrá impedimento alguno en que más personas paseen por las mismas calles –obviando un caso extremo de congestión–.
2. Imposibilidad de exclusión. Cuando no es factible o económicamente viable –por el elevado coste que supondría– impedir el consumo del bien a una persona.
   Siguiendo con el mismo ejemplo, si una persona acude a un supermercado sin dinero, se le excluirá del consumo de una tableta de chocolate. En sentido contrario, es evidente que no sólo por motivos de índole económica, no es posible impedir a una persona que transite por las calles de una ciudad.

Podemos concluir entonces que un bien público es puro cuando para suministrarlo a una persona más el coste marginal en que se incurre es nulo –si en una calle hay diez personas transitando, no habrá que incurrir en coste alguno por el hecho de que una nueva persona decida transitar por la misma calle–, y cuando es imposible impedir que alguien haga uso de él –salvo en casos extremos, no podemos pensar normalmente que se pueda impedir a una persona andar por las calles de una ciudad–. El fallo de mercado surge porque en el caso de que un bien reúna conjuntamente estas dos características habrá escasez del bien en el mercado, ya que la iniciativa privada difícilmente decidiría acometer su producción. Ello se debe a que cuando el bien reúne ambas características las empresas no pueden apropiarse de todos los beneficios que se derivan de su producción.

Cuando los bienes son privados, las personas muestran claramente cuáles son sus preferencias en los mercados, demandando aquellos productos que desean y pagando un precio por ellos. En cambio, cuando se trata de bienes públicos existe una cierta tendencia a esconder las preferencias: con ello se pretende no contribuir a la financiación de la realización del bien para, con posterioridad y al amparo del principio de no exclusión por el que no se puede impedir a nadie su uso, disfrutar del bien sin tener que pagar. Esto es lo que en economía se conoce como el caso del *free-rider*, *polizón* o *gorrón*. El caso más típico es el de aquella persona que evita pagar impuestos pero disfruta de los bienes públicos dotados por el estado y financiados con estos.

A modo de ilustración, pensemos en un conjunto de edificios levantados en una calle todavía no asfaltada, con firme irregular y que en períodos lluviosos da lugar a grandes charcos de agua. Si uno de los vecinos de la calle decidiera impulsar la realización de obras de asfaltado que beneficiaran a toda la comunidad, seguramente un buen número de vecinos escondería sus

preferencias respecto de su deseo por asfaltar el entonces camino de tierra. Con ello pretenden que aquellos que revelan sus preferencias sobre el deseo de acometer obras de mejora en la calle sigan adelante con el proyecto y financien el conjunto de actuaciones necesarias. Posteriormente, una vez acabadas las obras, aquellos que no contribuyeron a su realización se verían beneficiados en igual medida que quienes soportaron todo el coste: ¿cómo se puede impedir a las personas, independientemente de que hayan o no financiado el proyecto, que salgan y entren libremente de sus casas? Este comportamiento por parte de los denominados *gorrones*, hace que la iniciativa privada no tenga éxito para la producción de ciertos bienes.

En estos casos, la iniciativa pública presenta la ventaja de que cuenta con un poder coercitivo del que no dispone el sector privado. La solución es sencilla: el sector privado no puede obligar a las personas a contribuir financieramente a la producción de determinados bienes; el sector público sí, mediante la fijación de impuestos, tasas y contribuciones especiales.

En otro orden de ideas, cabe decir que en la realidad son pocos los bienes que cumplen las dos características enunciadas: ausencia de rivalidad e imposibilidad de exclusión. Circunstancia por la cual son también pocos los bienes que pueden ser considerados como bienes públicos puros**.** En la tabla 1 se hace una clasificación entre bienes públicos puros, privados puros y mixtos, a partir de las dos características ya citadas.

	Posibilidad de exclusión	Imposibilidad de exclusión
Rivalidad en el consumo	Bien privado puro –p.e. alimentación y bebida–	Bien mixto –p.e. carretera congestionada, la playa en el mes de agosto–
Ausencia de rivalidad en el consumo	Bien mixto –p.e. autopista de peaje, canales de televisión de pago–	Bien público puro – sistemas nacionales de justicia, defensa y seguridad ciudadana–

Tabla 1: Clasificación de los bienes a partir de los principios de ausencia de rivalidad e imposibilidad de exclusión.

Mala elección de los consumidores

El sector público puede interpretar que los ciudadanos no siempre adoptan las decisiones más acertadas en materia de consumo, por lo que puede optar por influir en la elección de los consumidores bajo el argumento de proteger los intereses particulares de los individuos. Así, es posible que estime demasiado elevado el consumo que se hace de cierto tipo de bienes que se consideran indeseables, como el alcohol, el tabaco, las drogas o los juegos de azar, mientras que se consume menos de lo debido de otro tipo de bienes que se denominan preferentes, como la educación y la sanidad. El Estado también puede influir sobre las decisiones de consumo y ahorro en el tiempo, en el intento de que cuando la persona se retire del mercado de trabajo pueda disponer de una renta suficiente. Este sería el caso del sistema de pensiones públicas.

Bienes de propiedad común

Se trata de bienes que pertenecen a la comunidad, y no a personas determinadas. Algunos ejemplos claros de bien común son los bancos de pesca, ciertas vistas del paisaje campestre o el

aire que respiramos. El problema que surge en torno al bien común es que, al no haber unos derechos de propiedad claramente definidos, los individuos no son plenamente conscientes de su coste de uso, de modo que no se invierte en su cuidado y conservación, y se tiende a la explotación desmedida, lo que da lugar a su consecuente deterioro y ulterior desaparición. En esencia, mientras que el agente económico puede apropiarse enteramente de los beneficios de su acción privada, los costes asociados a tal acción no los internaliza, teniendo que soportarlos la sociedad en su conjunto. La cuestión es que el riesgo asociado a la pérdida del bien común es de todos y de nadie. Todos tienen derecho a su uso, pero nadie es propietario, por lo que nadie se siente directamente responsable de su conservación.

De acuerdo con los libros de texto convencionales, los bienes de propiedad común o comunales sólo pueden ser gestionados racionalmente si son poseídos por alguien. Sin embargo, no se tiene en cuenta que desde tiempo inmemorial las comunidades han venido gestionando de forma sostenible terrenos comunales, caladeros, agua, etc. Hoy en día todavía se pueden encontrar numerosos ejemplos de tal gestión, a pesar de la tendencia del sistema a destruir estas formas de propiedad y usufructo incompatibles con el mismo y las formas de vida comunitaria imprescindibles para la gestión sostenible de estos bienes.
Además, usualmente no se distingue entre bienes comunales y bienes de acceso libre. El disfrute de un bien comunitario está usualmente limitado a los miembros de la correspondiente comunidad; mientras que el clima o la capa de ozono son servicios ambientales de acceso libre, realmente no son propiedad de nadie. En este último caso, si puede aparece el problema de sobreexplotación citado. Pero, ¿cómo pueden definirse los derechos de propiedad del clima o de la capa de ozono?, ¿quién o quiénes tienen capacidad para adjudicar los derechos de propiedad?, ¿cuáles deben ser los criterios para adjudicar tales derechos? Además, las generaciones futuras se verán afectadas por las emisiones actuales, pero no pueden actuar en el mercado actual.

FORMAS DE INTERVENCIÓN DEL SECTOR PÚBLICO EN LA ECONOMÍA

Las posibilidades que tiene el sector público para intervenir en las relaciones privadas son muy variadas, de modo que para resolver los distintos problemas vistos con anterioridad se suele disponer de más de una alternativa. En este apartado tan sólo presentamos las diversas opciones del sector público, advirtiendo que es el político quien debe tomar opción por unas u otras medidas, en función de las ventajas e inconvenientes que presenten tales medidas y, evidentemente, de las prioridades reveladas en el orden político.

En cuanto a las posibilidades de la política microeconómica hemos de decir que, partiendo de la defensa de la existencia de un marco legal básico que cubra aspectos tan primordiales como los derechos de propiedad y el cumplimiento de los compromisos contractuales por las partes, ya sean de carácter privado o público, hay un amplio espectro de medidas que abarcan desde las más intervencionistas, como puede ser el hecho de asumir directamente la responsabilidad de acometer una determinada producción, hasta las menos intervencionistas, que pueden consistir simplemente en intentar persuadir a los agentes económicos para que actúen de una determinada forma.

La provisión directa de bienes y servicios

En algunos casos el sector público puede tomar la responsabilidad directa de suministrar ciertos bienes y servicios. Por ejemplo, hasta hace poco tiempo el servicio de transporte aéreo era responsabilidad de la empresa pública Iberia, el transporte ferroviario es asumido por RENFE, o

los servicios postales son suministrados por Correos y Telégrafos. En la mayoría de estos casos ha prevalecido la idea de que se trataba de monopolios naturales**,** donde la mejor solución posible era que hubiera una sola empresa en el mercado que aprovechara al máximo las economías de escala. Una vez que se reconocía la conveniencia de que hubiera una sola empresa en situación de monopolio, la opción que se adoptaba para evitar situaciones de dominio era nacionalizar la producción. De otra parte, en los servicios de telefonía y correos también se argüía que de este modo se lograba universalizar el sistema, es decir garantizar la provisión del servicio a toda la sociedad. Por ejemplo, si se dejara enteramente a la iniciativa privada, no existiría un incentivo por llevar el cableado a zonas poco pobladas de montaña. De modo que si la única guía de conducta fuera el criterio económico, muchas zonas de la geografía española no dispondrían de servicios de telefonía básica.

Igualmente, el Sector Público también asume la producción cuando se trata de ciertos bienes y servicios públicos como, por ejemplo, la defensa nacional, el orden en las ciudades, etc., o en el caso de bienes considerados preferentes**,** como la educación y la sanidad.

La financiación de la provisión de ciertos bienes y servicios

En otras ocasiones el sector público, aunque no acometa directamente la producción de ciertos bienes y servicios, se encarga de su financiación. Son casos en los que el sector privado, promovido por la acción y los recursos financieros del sector público, es responsable de la producción de bienes y servicios para la sociedad. Paradigma de esta forma de actuación son los conciertos que mantiene el sector público en materia de educación y sanidad.

El sistema educativo español se caracteriza por ser mixto, al coexistir la enseñanza pública y la privada. Dentro del sistema educativo puede establecerse una división entre centros privados que funcionan en régimen de mercado y centros sostenidos con fondos públicos, entre los que se encuentran los privados concentrados y los de titularidad pública. Con el sostenimiento económico de los colegios privados concertados se contribuye al cumplimiento del principio de gratuidad de la enseñanza para los niveles en los que la educación es obligatoria, a la vez que se concede a los padres la facultad de poder elegir para sus hijos centros distintos de los creados por los poderes públicos.

El sistema sanitario también se caracteriza por ser mixto, al coexistir la provisión pública y la provisión privada. La intervención del sector público es directa en algunos casos, al hacerse responsable de la provisión de los servicios sanitarios, e indirecta en otros, al transferir fondos al sector privado para que lleve a cabo la prestación. Mediante esta segunda opción se consigue descongestionar el sistema público sanitario, a la vez que garantizar la universalización y gratuidad del servicio, así como fomentar la competencia dentro del sector.

Por ejemplo, los funcionarios del Estado a principios de cada año natural tienen la opción de recibir los servicios sanitarios a los que tienen derecho por su pertenencia a MUFACE, bien por la red de centros sanitarios públicos, bien por alguna de las compañías privadas con las que el sector público mantiene un concierto. Cuando el funcionario elige el sistema público o una compañía privada lo hace para todo el año natural, tratándose de una opción excluyente. Al año siguiente, si se está de acuerdo con la prestación recibida normalmente se continuará en el mismo régimen elegido el año anterior; en caso de estar disconforme con la atención recibida, el individuo tendrá la opción de cambiar de sistema. Una de las virtudes de este sistema es que introduce la competencia en el sector, lo que resulta positivo para los consumidores. A las compañías privadas les interesa ofrecer un buen servicio para atraer al máximo número posible de clientes, ya que la ayuda de la administración pública consiste en la transferencia monetaria de una cuantía previamente fijada en el concierto por cada persona que opte por recibir sus servicios.

El fomento de la actividad económica mediante la concesión de subvenciones

El Estado también puede intervenir fomentando la iniciativa privada en determinados sectores de actividad y segmentos de población**.** Por ejemplo, el Estado puede concebir la concesión de subvenciones a la creación de empresas o al sostenimiento de empresas ya existentes en determinados sectores de actividad que se consideren estratégicos, o puede destinar ayudas para actuaciones concretas, como pueden ser las dirigidas a la actividad realizada por las empresas en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i).

Otra opción sería la de destinar las ayudas no ya a sectores económicos o actividades concretas, si no a segmentos de población que reúna determinadas características. Por ejemplo, se pueden contemplar ayudas a aquellos colectivos más desfavorecidos frente al mercado de trabajo, esto es los que presentan tasas de desempleo más elevadas, como las mujeres, los jóvenes, los mayores de 45 años o los parados de larga duración. La idea es que los desempleados que no encuentran un puesto de trabajo sean capaces, en parte con la subvención recibida, de crear una empresa de pequeña dimensión y, por tanto, su propio empleo.

El establecimiento de un marco regulatorio apropiado para el buen funcionamiento de los mercados

El marco legislativo es otra vía para controlar los fallos del mercado. Así, existen leyes que prohíben o regulan la conducta que genera externalidades negativas o que atenta contra los bienes públicos. Por ejemplo, y tomando en consideración un típico caso de costes generados por el consumidor, la normativa prohíbe expresamente que se fume en lugares públicos. En el caso de la generación de externalidades provocadas por el productor, cabe citar la existencia de leyes que regulan el vertido de residuos a los ríos.

También existen leyes dirigidas a la regulación de las estructuras de mercado y la conducta de las empresas. En este sentido, en la actualidad los gobiernos de los países occidentales muestran un elevado interés por el mantenimiento de una competencia efectiva dentro de los distintos sectores económicos. Así, de un modo generalizado, desde finales de los 80 y principios de los 90, los gobiernos de las economías occidentales se han inclinado por la aplicación, con mayor o menor intensidad, de políticas de desregulación o liberalización de mercados. Estas políticas, a grandes rasgos, consisten en cambiar el marco regulatorio vigente por otro que asegure la existencia de una mayor competencia en los mercados. Esto ha significado tanto la entrada de nuevas empresas en ciertos sectores de actividad, como la promoción de una verdadera actitud competitiva por parte de las empresas. De este modo, se pretende hacer extensivas a la población de un país las ventajas que puedan derivarse de la competencia que las empresas tengan entre sí para conseguir atraer a los consumidores. Es decir, básicamente, menores precios de venta, con lo que se consigue el acceso a los bienes y servicios de un mayor número de familias, y un mayor esfuerzo por la aplicación de estrategias de diferenciación orientadas a mejorar la calidad del producto.

No obstante, esta es solo una forma de ver los resultados de la promoción de la competencia. Aunque los posibles menores precios podrían mejorar el acceso a ciertos bienes por parte de la población, si el fomento de la competencia promueve la contención e incluso la reducción salarial ello reducirá la renta disponible por parte de la población, siendo el efecto neto ambiguo. Sin embargo, este punto de vista no suele citarse en los manuales convencionales que consideran a los individuos principalmente como consumidores y solo secundariamente como trabajadores.

A nivel sectorial, ejemplos muy recientes de aplicación de medidas liberalizadoras en España son los concernientes a los servicios de telecomunicaciones, el transporte aéreo, los servicios financieros, el sector eléctrico, etc., donde, con mayor o menor éxito, los cambios en la regulación pretenden crear y/o avivar la competencia en sectores en los que ha prevalecido la estructura del monopolio, o el oligopolio donde ha existido falta de rivalidad.

De otra parte, de aplicación general a todos los sectores de actividad, cabe decir que existen leyes que declaran ilegales las fusiones o absorciones cuando la nueva empresa que surge puede adquirir una situación de dominio en el mercado que sea contraria a los intereses de los consumidores. También con carácter general, existe una normativa que vigila la conducta de las empresas referida a su actitud competitiva, de manera que se hace explícita la prohibición de concertar acuerdos empresariales que tengan efectos negativos para el consumidor.

Finalmente, también puede hacerse mención a la existencia de leyes que limitan la posibilidad de que el empresario se aproveche del consumidor cuando hay situaciones de información asimétrica que le son favorables. Dado que los individuos poseen una información imperfecta en el momento de tomar una decisión como consumidores, las empresas podrían aprovecharse haciendo falsas afirmaciones sobre sus productos o haciendo bienes de mala calidad o peligrosos para la seguridad de las personas. La legislación puede proteger al consumidor de las siguientes maneras:

- Prohibiendo la venta de productos que no superen unos mínimos de seguridad.
- Prohibiendo la publicidad engañosa.
- Exigiendo ciertas titulaciones que avalen la capacidad de una persona para el desempeño de una actividad profesional.
- Obligando a los negocios a tener a la vista una hoja de reclamaciones.

En los distintos casos que se han visto la regulación contempla medidas de sanción y penalización económica a aquellas empresas que incumplan los preceptos de la legislación. En la gran mayoría de los casos la amenaza de una imposición de multa es el mejor disuasivo para evitar comportamientos indeseables de productores y consumidores.

La creación de organismos de control directo

Como refuerzo del marco legislativo, cuya aplicación tiene un carácter general, se puede optar por la creación de órganos reguladores encargados de estudiar cada caso en particular.

Por ejemplo, la Comisión Nacional de la Competencia puede estudiar la conveniencia de un proceso concreto de fusión o absorción empresarial. De tal modo que si se llega a la conclusión de que como consecuencia de tal proceso puede surgir un nuevo entramado empresarial que adquiera una posición de dominio en el mercado, se puede desestimar que se lleve a cabo dicho proceso o, en su caso, aprobarlo condicionado a ciertas restricciones.

Otro caso a tener en cuenta es cuando en la función de velar para que no se contaminen los ríos como resultado de conductas empresariales indeseables, y al margen de la legislación, se crean órganos reguladores. El programa de actuación que podría seguir en este caso el órgano regulador sería el siguiente:

- Llevar a cabo una investigación lo más exhaustiva posible que revele qué empresas contaminan. Sería conveniente establecer un filtro para extraer aquellas empresas que merecen de un mayor seguimiento.
- Estudiar la casuística de cada empresa y pronunciarse sobre la posible actividad contaminante.

- En su caso, proponer una serie de medidas a tomar en cuenta por la empresa para subsanar la conducta no permitida.
- Establecer un control posterior sobre la empresa para comprobar que se adoptaron las medidas sugeridas y que éstas tienen los efectos deseados.

El problema en el establecimiento de este sistema de control es que, a pesar de que permite llegar a soluciones más eficientes, encuentra las siguientes trabas:

- Las investigaciones suelen tener unos costes elevados.
- Tan solo podrían evaluarse las acciones de un número reducido de empresas.
- Exige posteriores revisiones por parte del órgano regulador, para vigilar que se siguen las recomendaciones propuestas.
- Existe la posibilidad de que se produzca lo que se conoce como captura del órgano regulador por el órgano regulado. Esto es, la relación directa que se establece entre las que controlan la conducta y aquellos que son observados, facilita que puedan darse relaciones de empatía que deriven en situaciones anómalas.

Los controles de precios

Como ya se vio en anexo I del segundo tema, el sector público puede intervenir directamente en los mercados imponiendo precios máximos y mínimos.

Los precios máximos pueden ser empleados para impedir excesivos beneficios a aquellas empresas que mantienen una posición de dominio en el mercado, así como para hacer más accesible la compra de ciertos bienes considerados básicos al consumidor.

Por su parte, desde el sector público también puede decidirse la imposición de precios mínimos que tienden a fomentar la actividad en el sector afectado y a mejorar las rentas de los empresarios, lo que puede hacerse para impulsar el desarrollo de ciertas actividades y para procurar un reparto más equitativo de la renta.

Respecto de los precios de intervención cabe decir que, generalmente, los economistas desaprueban su uso, ya que inciden de un modo negativo sobre la eficiente asignación de los recursos en la economía. En definitiva, el precio mínimo promueve una mayor asignación de recursos para la producción de cierto tipo de bienes de la que sería deseable en función de la demanda hecha por los consumidores, mientras que los precios máximos pueden generar una desviación de recursos reduciendo la producción de bienes en los que existe una mayor demanda relativa. Ahora bien, es importante tener en cuenta que esta pérdida de eficiencia solo es incuestionable en el caso de que se parta de una estructura de mercado perfectamente competitiva; como dicha estructura es únicamente un ideal teórico es imprescindible el análisis de cada caso para pronunciarse sobre la pertinencia de los controles de precios.

REDISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

Los niveles de renta dependen de la cantidad poseída de factores productivos, así como de la remuneración que alcanzan éstos en el mercado por su cesión temporal al empresario. Es obvio entonces que la distribución de la renta no es igual para todos los miembros de la sociedad, logrando mayores niveles de renta aquellos que: 1) poseen una mayor cantidad de factores, y que 2) poseen factores que son altamente retribuidos en términos relativos en los mercados. Esta situación, por la que unos tienen más y otros menos, puede impulsar al gobierno de una nación a intervenir en la economía para reducir las desigualdades, intervención que respondería a un principio de justicia social.

Desde la óptica más ortodoxa se defiende que el economista debería ceñirse a cuestiones eminentemente positivas, principalmente analizar el grado de desigualdad que hay en una sociedad y proponer medidas que puedan atenuar dicha desigualdad, siendo el político quien deba pronunciarse sobre las cuestiones de carácter normativo, es decir, qué criterio de justicia social adoptar y qué medidas de política redistributiva aplicar –habría que reseñar, no obstante, que desde la Economía existen investigadores que creen plausible la aplicación de un enfoque positivo para resolver cuestiones relacionadas con la justicia social en términos de distribución de la renta–.

Acerca de las cuestiones de índole normativa cabe decir, en primer lugar, que el criterio de justicia social a adoptar varía mucho de unos grupos sociales a otros. Es evidente que siempre habrá quien abogue por respetar la distribución de las rentas que se derivan de la acción exclusiva de los mercados, así como, en el otro extremo, siempre existirán defensores de una distribución de la renta totalmente igualitaria entre los miembros de la sociedad. Entre ambos extremos cabría contemplar una amplia variedad de soluciones intermedias.

Sobre esta misma cuestión habría que advertir que los criterios de eficiencia económica y justicia social están enfrentados en la realidad, de modo que una política que opte en exceso por redistribuir la renta puede suponer una rémora para la eficiencia económica de un país y, por tanto, un freno a su ritmo de crecimiento. La idea es sencilla; cuanto mayor sea el esfuerzo político por igualar las rentas, menor será el incentivo por asignar los recursos de un modo eficiente. El caso más claro es el del factor trabajo: aquellas personas con mayores salarios tendrán una menor predisposición por el trabajo cuanto mayor sea la parte de su retribución retenida por el Gobierno con fines redistributivos; mientras que quienes perciben salarios más bajos, cuando se aplica una política redistributiva decidida, podrían entender que no es necesario esforzarse pues saben que, debido a la acción del gobierno, van a tener asegurado un mínimo nivel de renta. En un caso extremo se podría llegar a la situación denominada trampa de la pobreza, por la que el individuo puede preferir no trabajar si el sistema de protección pública le garantiza un cierto nivel de vida. Cuando se combina un sistema de prestaciones en metálico y en especie con un sistema de impuestos progresivos sobre la renta, puede plantearse un serio problema de desincentivos en la sociedad. Habría que tener en cuenta que cuando los miembros más desfavorecidos de la sociedad empiezan a ganar dinero, no sólo comienzan a pagar impuestos y a cotizar a la seguridad social, sino también a perder cierto tipo de prestaciones. ¿Qué sentido tiene esforzarse en conseguir un empleo y percibir un salario si con ello no se altera significativamente la situación económica personal? Podría ser preferible entonces para muchos individuos seguir instalado en esa situación de pobreza relativa sin necesidad de trabajar.

Basándose en los anteriores comentarios, desde ámbitos más conservadores se arguye que cuanto más intensa sea la política redistributiva, más se estará penalizando la eficiencia de los mercados, menor será el crecimiento económico y, por tanto, menores serán las dimensiones de la *tarta a repartir*.

Sin embargo, existe un nutrido grupo de economistas que defiende que una mayor equidad en la distribución de la renta favorece el crecimiento económico; entre ellos pueden citarse a Keynes, Hansen, Prebish, Myrdal, Todaro, Elkan, Persson, Tabellini, Alesina, Rodrik, Drazen, Perotti, Park, Chatterjee, Tsiddon, Larraín, Vergara, Kliksberg, Solimano, Birdsall, Sabot, Navarro o Sen.
Algunos hechos parecen apoyar este punto de vista: a) el fracaso de las políticas convencionales de desarrollo implementadas en los años sesenta del siglo pasado; b) los éxitos conseguidos durante los años setenta en el terreno del crecimiento por parte de algunos países que introdujeron políticas explícitas a favor de la equidad; y c) la mayor resistencia de aquellas economías más igualitarias a los impactos de los múltiples desajustes de los años ochenta.

Sobre la segunda cuestión que se citaba como propia del ámbito político cabe decir que las distintas medidas de política económica suelen tener efectos contrapuestos, y no sólo aquel con el que se pretende dar cumplimiento a un determinado objetivo. Puede hablarse incluso de que las medidas alternativas que pueden proponerse para un mismo fin no son igual de eficientes, teniendo además distintos efectos secundarios sobre el funcionamiento de la economía, y son precisamente estas cuestiones sobre las que debe pronunciarse el político en su elección. En su vertiente más *ortodoxa*, el economista expondrá las medidas del modo más aséptico posible, haciendo explícitas las ventajas e inconvenientes asociadas, siendo el político el que, en base a las preferencias reveladas por los intereses que representa, se decante por unas u otras medidas.

Medición de la desigualdad y la pobreza

El primer aspecto eminentemente económico hace referencia a la medición de la desigualdad, cuestión importante en materia de política, pues marca las pautas de la intensidad con que debe emplearse el partido en el gobierno en la corrección de las desigualdades sociales, o, si se prefiere, en lograr una sociedad más justa.

Los métodos más usualmente empleados para medir la desigualdad existente en la distribución de la renta entre una cierta población son la Curva de Lorenz y el Coeficiente de Gini. Para representar la Curva de Lorenz –figura 2–, se muestran en el eje de abscisas –horizontal– iguales porcentajes de la población ordenados desde los más pobres hasta los más ricos. Normalmente se representan diez grupos denominadas decilas, de modo que en la primera decila se incluye el 10 por ciento de la población total, compuesto por los ciudadanos más pobres de la sociedad; las siguientes decilas incluirían también, cada una de ellas, un 10 por ciento de la población, estando ordenadas según el nivel de renta, de modo que en la última decila estaría comprendido el 10 por ciento de la población con la renta más elevada. Por su parte, en el eje de ordenadas –vertical– se muestra el porcentaje de la renta total que corresponde a cada uno de los grupos de población representados en el eje de abscisas. Obviamente, y por la ordenación efectuada en el eje de abscisas, los porcentajes de renta en las primeras decilas serán menores que los porcentajes de renta acumulados en las últimas decilas.

Si la distribución de la renta fuera totalmente equitativa entre todos los miembros de la población objeto de estudio, cada 10 por ciento de la población recibiría también un 10 por ciento de la renta total del país, de manera que la representación gráfica de la Curva de Lorenz sería la bisectriz del ángulo de 90º que forman los ejes de coordenadas. A esta línea se le denomina recta de equidistribución.

Como en la realidad existe una desigual distribución de la renta, la curva de Lorenz no coincide con la recta de equidistribución, y se sitúa siempre por debajo de la recta que divide el

plano en dos ángulos de 45º. Gráficamente, cuanto más se aleje la Curva de Lorenz de la recta de equidistribución se estará reflejando una mayor desigualdad en la distribución de la renta.

Esta técnica que acaba de describirse permite, mediante una simple comparación visual, analizar la evolución del grado de desigualdad a lo largo de varios años para un mismo conjunto poblacional –una región o un país–, o comparar la desigual distribución de la renta entre distintos países en un mismo momento del tiempo.

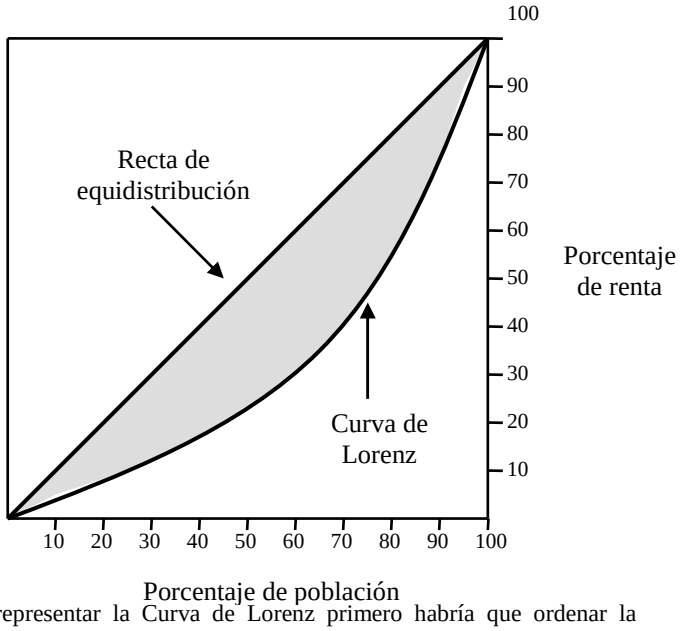


Figura 2: Para representar la Curva de Lorenz primero habría que ordenar la población desde los más ricos hasta los más pobres en términos de renta. Seguidamente habría que dividir a la población en partes iguales –distintos porcentajes de la población en el eje de abscisas–. Finalmente, habría que conocer qué parte de la renta le corresponde a cada uno de los grupos de población representados en el eje de abscisas –la renta acumulada por cada estrato

Otra posibilidad al alcance del investigador es obtener el Coeficiente de Gini, que se trata de un indicador sintético de la desigualdad basado en la Curva de Lorenz. El Coeficiente de Gini se obtiene haciendo el cociente entre el área situada entre la Curva de Lorenz y la recta de equidistribución –área sombreada en la figura 2–, y el área que forma el triángulo comprendido entre la recta de equidistribución, el eje de abscisas y la paralela al eje de ordenadas que corta al eje de abscisas en el nivel 100.

Si la renta estuviera igualmente distribuida, el coeficiente de Gini sería cero, ya que al coincidir la Curva de Lorenz con la recta de equidistribución el valor del numerador sería cero, mientras que si la renta perteneciera a un sólo individuo (caso extremo de desigualdad), el Coeficiente de Gini sería uno. Es obvio que el Coeficiente de Gini fluctúa entre 0 y 1 en la realidad, cumpliéndose que cuanto más se aproxima a 0 la desigualdad en la distribución de la renta es menor, mientras que valores más cercanos a 1 son indicativos de un mayor grado de desigualdad.

Paralelamente a estas mediciones, se suelen emplear algunos indicadores de pobreza, concepto a priori claro, pero que sin embargo es de difícil definición. Una primera aproximación al término sería considerar como pobre a toda persona que no cuenta con una renta suficiente con la que poder satisfacer una serie de necesidades básicas que constituyen un mínimo vital para cualquier persona. Así definido bastaría con idear de un modo objetivo una cesta de bienes y servicios que cubran unas necesidades mínimas, y comprobar cuántas personas, en función de su renta y su riqueza, no pueden acceder a ese conjunto de bienes y servicios. Sin embargo, esta que

puede parecer una buena definición tiene su mayor debilidad en la relatividad del concepto; relatividad sujeta a la persona, al territorio y a la época.

En primer lugar, las necesidades sentidas por las personas no son iguales. Así, es posible que alguien se considere a sí mismo pobre aún teniendo cubiertas un número de necesidades por encima del que podría estimarse como mínimo vital, y sentirse incluso más insatisfecho que otra persona que se quede por debajo de ese umbral estimado. En segundo lugar, es evidente que el concepto de pobreza evoluciona con los tiempos. Baste imaginar lo que podría pensar la persona que era considerada pobre hace cien años al compararse con lo que actualmente se entiende por situación de pobreza en los países más desarrollados. Finalmente, resulta también evidente que los términos de la pobreza no son iguales en las distintas naciones del mundo.

En base a esta relatividad del concepto podría mantenerse que la pobreza significa algo más que el mero hecho de no poder satisfacer ciertas necesidades que constituyen un mínimo vital, sino que podría añadirse que ser pobre implica no disponer de unos recursos económicos suficientes con los que poder integrarse de un modo satisfactorio en el medio social en el que vive. Así, un indicador que suele emplearse como aproximación es la consideración de pobre a aquella persona que no llega a un cierto porcentaje de la renta per cápita media del país en el que está establecido.

Las posibilidades de intervención de los gobiernos para hacer frente a la desigualdad

El Coeficiente de Gini puede servir para determinar la intensidad de las políticas redistributivas que deben llevarse a cabo. Cuanta más desigualdad refleje el Coeficiente de Gini, y siempre en función del signo político del partido en el gobierno, cabrá espera una mayor intensidad en la política redistributiva aplicada. Por su parte el indicador de pobreza relativa tomado para distintos grupos sociales puede constituirse en una buena aproximación para reconocer cuáles son los núcleos de población hacia los que se debe prestar una mayor atención.

Con independencia de ambas cuestiones, intensidad de la política redistributiva y grupos hacia los que preferentemente han de dirigirse las acciones, el político tendrá la oportunidad de elegir entre una diversidad de medidas para paliar en lo posible la desigualdad en la distribución de la renta, y salvar a muchas familias de la situación de pobreza relativa en que se encuentran. Acerca de las medidas que a continuación se citan, cabe decir que no son excluyentes en su aplicación, de modo que lo normal es que el gobierno apruebe una combinación de las mismas:

- El gobierno puede intervenir en los mercados de bienes y servicios imponiendo precios distintos de los que fija el mercado. Los precios mínimos de intervención marcados para algunos productos agrarios constituyen un buen ejemplo de cómo se pueden elevar las rentas de los agricultores, circunstancia, eso sí, que perjudica a los consumidores, puesto que tienen que pagar un precio mayor por los productos del campo. En sentido contrario, en otros sectores se limitan los precios de venta al público, lo que supone una transferencia de renta del productor al consumidor.
- Imposición de precios en los mercados de factores productivos. Por ejemplo, en el mercado de trabajo el salario mínimo interprofesional supone una referencia para el empresario, por debajo de la cual no puede contratar a un trabajador. En sentido contrario, supondría una ayuda al empresario la intervención en el precio del suministro de gasóleo para los tractores con dedicación al cultivo agrario.
- Por medio de la recaudación impositiva también se puede igualar la renta de los ciudadanos, *empobreciendo* más al rico en términos relativos. Así el principal instrumento empleado en España es el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas –IRPF– que mantiene un mínimo exento, es decir un cierto nivel de renta para el que no

hay que hacer ningún ingreso a la Hacienda Pública, y una escala de tipos impositivos progresivos, de modo que en términos proporcionales paga más quien más tiene. Igualmente, el Impuesto sobre el Patrimonio grava la riqueza de las personas a partir de una cierta valoración patrimonial, mientras que el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, entre otros cometidos, corrige hasta cierto punto, las grandes acumulaciones de riqueza que puede atesorar una persona con el sólo mérito de heredar una gran fortuna.

En España, a partir del ejercicio fiscal 2008 se ha suprimido el gravamen por el Impuesto sobre el Patrimonio. Por otra parte, desde hace algunos años el peso de los impuestos directos –principalmente IRPF– respecto de la recaudación total está descendiendo y, paralelamente están cobrando mayor protagonismo los impuestos indirectos –principalmente IVA o Impuesto sobre el Valor Añadido–. Los efectos de este cambio en el sistema impositivo español son difíciles de evaluar.
Sin embargo, el menor peso de los impuestos directos limita el alcance de la redistribución de la renta por vía impositiva. A la vez que el mayor peso de los impuestos indirectos hace recaer la carga fiscal en mayor medida sobre las rentas más bajas, que inevitablemente gastan toda su renta en el consumo.

- En sentido opuesto, por medio de las políticas de gasto público se pueden igualar las rentas *enriqueciendo* en términos relativos al pobre. Esto se puede hacer cubriendo directamente las necesidades de los individuos, por ejemplo, mediante la universalización del sistema sanitario público y la implantación del sistema educativo obligatorio y gratuito hasta cierta edad, o mediante los programas de asistencia social. También se puede disminuir la desigualdad realizando transferencias monetarias en forma de subsidios por desempleo, pensiones, y subvenciones por distintos motivos orientadas principalmente a las familias de renta baja. Finalmente, habría también que considerar aquellas políticas de gasto que tienden a luchar contra las causas que explican las situaciones de desigualdad y pobreza. Por ejemplo, todas las acciones orientadas a la formación y la educación del individuo hacen posible una incorporación más exitosa de las personas al mercado de trabajo.

RESUMEN

Durante buena parte del siglo XX la rivalidad existente entre el bloque de países socialistas y el bloque de países occidentales confrontó modelos políticos y económicos. En los años de la Guerra Fría buena parte del debate económico tenía como objetivo dilucidar qué sistema económico era más idóneo: el basado en la planificación centralizada o el dominado por las decisiones de los mercados. La antigua Unión Soviética y Estados Unidos fueron paradigma de ambos modelos.

Desde finales del siglo XX el debate ha sido reorientado. El paulatino desmoronamiento de los sistemas político-económicos de la mayoría de países del bloque socialista ha dejado como modelo dominante al sistema de economía de mercado. La discusión no tiene ya como referencia principal la disputa planificación centralizada vs. mercado. Como respuesta al actual escenario, en el que la mayoría de países han optado por el mercado, el debate se centra en determinar cuál debe ser el grado de intervención del sector público en las decisiones económicas de una nación. Ello implica, en primer lugar, determinar ante qué situaciones debe actuar el sector público y, en segundo lugar, cómo intervenir.

En este tema hemos hecho un repaso de aquellas situaciones que, desde una perspectiva eminentemente económica –puede haber otras motivaciones sociopolíticas-, justifican la intervención. En segundo lugar, también hemos repasado, grosso modo, las alternativas que tienen los gobernantes para la intervención. El tema termina con un análisis de la desigualdad, concretamente se presentan algunas medidas de desigualdad y algunas de las posibilidades que tienen los gobiernos para hacer frente a este problema.

TEMA 5

LA MACROECONOMÍA: UNA VISIÓN GLOBAL

CONCEPTO, ORIGEN Y OBJETO DE LA MACROECONOMÍA

Desde la perspectiva económica, uno de los principales argumentos para explicar la intervención del sector público es garantizar el buen destino de la economía nacional. Se pretende de este modo que el conjunto de la economía de un país presente una tendencia de crecimiento económico estable. Es lo que se conoce como el mantenimiento en el tiempo de una senda de crecimiento económico sostenido. Hablamos ahora de temas relacionados con el campo de la Macroeconomía y la Política Macroeconómica.

Mientras que la Microeconomía analiza mercados, agentes y situaciones concretas, la Macroeconomía analiza la economía en su conjunto. Desde la perspectiva macroeconómica no interesa tanto el comportamiento de un mercado determinado o la conducta de consumo respecto de un bien concreto, sino cómo evolucionan la producción y el consumo nacionales en su conjunto. En Microeconomía se analiza el comportamiento del precio de un bien, en macroeconomía interesa la evolución general de los precios de todos los bienes y servicios.

En cualquier caso, hay que advertir que la Microeconomía y la Macroeconomía son áreas de conocimiento complementarias. La Macroeconomía sustenta muchas de sus explicaciones en el análisis microeconómico. En ocasiones, lo ocurrido en el ámbito global encuentra explicación en el escenario microeconómico. Por ejemplo, la evolución del precio del petróleo en los mercados internacionales –análisis microeconómico– puede explicar la evolución de los precios de toda una nación –análisis macroeconómico–.

Ahondando en la idea de la complementariedad, a veces los problemas se detectan en el ámbito global y las soluciones se dan a nivel microeconómico. Cuando un indicador macroeconómico sobrepasa ciertos niveles como síntoma del mal funcionamiento de la economía– por ejemplo, una elevada tasa de paro–, una posible vía de actuación puede ser la búsqueda de problemas y soluciones concretas –en el ejemplo medidas orientadas de una manera específica a la creación de empleo–.

En lo que concierne al origen, la macroeconomía, tal y como es entendida en la actualidad, constituye una disciplina relativamente novel. Su nacimiento se hace coincidir con la obra de Keynes *The General Theory of Employment, Interest and Money* –La Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero, en su traducción al español– publicada en 1936. Tras un largo período de tiempo en que los aspectos microeconómicos dominaron el campo de la economía, Keynes hizo un progreso notable en el estudio económico a través de los agregados macroeconómicos. De modo que puede decirse que la óptica que caracteriza actualmente a los modelos macroeconómicos, al hacer uso de macrovariables de bienes, servicios, mercados y agentes, es un legado de la obra de Keynes.

No se pretende decir con ello que antes de Keynes los economistas no trataran temas que son considerados propios de la disciplina macroeconómica. De hecho, en la obra de Keynes se hace alusión a las ideas de los economistas clásicos, entendiendo como tales a prácticamente todos los economistas que habían escrito acerca de temas macroeconómicos antes que él. En este sentido, puede distinguirse entre la economía clásica propiamente dicha, donde destacan las figuras de Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, y la economía neoclásica, entre cuyos máximos exponentes pueden citarse a Walras, Marshall, Edgeworth, Fisher y Pigou. La diferencia entre ambas corrientes reside principalmente en los avances que los últimos hicieron en la teoría microeconómica. Lo cierto es que lo que ahora conocemos por macroeconomía clásica está

formado por un conjunto de conocimientos dispersos que antes de la obra de Keynes no habían sido formulados como un todo ordenado.

A lo largo del tema se pretende hacer una primera aproximación a cuestiones fundamentales en el ámbito de la Macroeconomía. En el segundo apartado se hará una revisión de los principales objetivos que pueden plantearse a nivel macroeconómico en una nación, así como de los principales instrumentos de política económica para corregir los posibles desequilibrios en las macrovariables objetivo. En el tercer apartado se hace una reseña a las cuentas nacionales con el fin de precisar cómo se puede calcular el dato de producción nacional y las distintas definiciones de producción nacional que pueden contemplarse, así como introducir las principales identidades macroeconómicas. En el cuarto apartado se explica cómo se miden las principales variables descriptivas del mercado de trabajo. Y, finalmente, en el quinto apartado se explica el modo en que se mide la evolución de precios.

VARIABLES MACROECONÓMICAS OBJETIVO E INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA MACROECONÓMICA

Para analizar el funcionamiento de la economía, la Macroeconomía se centra en el estudio de una serie de variables clave que le permiten establecer objetivos concretos y diseñar la política macroeconómica. La política macroeconómica está integrada por el conjunto de medidas gubernamentales destinadas a influir sobre la marcha de la economía en su conjunto.

Revisamos en primer lugar cuáles son las variables macroeconómicas objetivo para los gobernantes de una nación para, en segundo lugar, enumerar las políticas macroeconómicas que pueden servir de instrumento para el logro de los objetivos propuestos.

Variables macroeconómicas objetivo

El crecimiento económico

La Macroeconomía estudia las causas del crecimiento de la producción. Cuando una economía experimenta un crecimiento notable, se crean muchos puestos de trabajo y el bienestar general de los individuos crece. Lo contrario ocurre cuando la economía no crece lo suficiente o incluso decrece. La tasa de crecimiento es la variación porcentual del valor, expresado en términos monetarios, de la totalidad de los bienes y servicios producidos en un país a lo largo de un período determinado.

La observación de cómo evolucionan las economías nacionales muestra una tendencia de crecimiento a largo plazo –figura 1–, pero, a corto plazo, se observa la alternancia de períodos de fuerte crecimiento –períodos de auge o expansivos– con otros en los que la economía se ralentiza e, incluso, puede llegar a decrecer –fases recesivas de la economía–. Esta evolución de las economías, caracterizada por la sucesión de períodos expansivos y recesivos, conforma lo que tradicionalmente se han denominado ciclos económicos. El objetivo teórico de la política macroeconómica es conseguir que las oscilaciones cíclicas, inevitables, reduzcan sus márgenes de variación. Las medidas encaminadas a tal objetivo reciben el nombre de políticas estabilizadoras.

En el tercer apartado de este tema se explica cómo se mide la producción nacional y el crecimiento económico de un país.

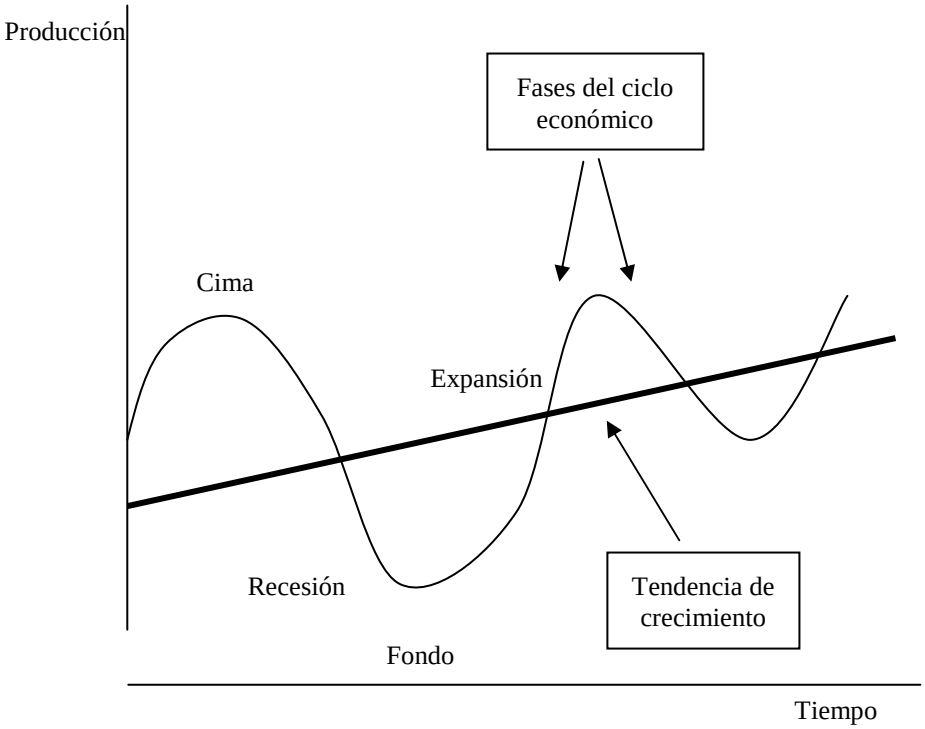


Figura 1: Fases del ciclo económico en torno a una tendencia de crecimiento

Aunque se trata de una meta política relativamente reciente, el crecimiento económico es actualmente el objetivo principal de la mayor parte de los gobiernos; sin embargo, existe un conflicto fundamental entre el crecimiento económico y la protección del medio ambiente. El crecimiento tiene lugar cuando la población o el consumo per cápita aumentan, pero en un mundo finito no es posible que el consumo de recursos y la generación de residuos crezcan indefinidamente. De hecho, diversos indicadores –capacidad de carga, huella ecológica– señalan que la civilización industrial ha superado la capacidad de sostenimiento del planeta. El reconocimiento de este hecho ha dado lugar a diversas críticas dirigidas hacia la utopía del crecimiento ilimitado: desde el desarrollo sostenible –informe Brundtland–, pasando por el fomento de una economía en estado estacionario –defendido por el economista Herman Daly– o el decrecimiento ordenado – defendido por el economista Serge Latouche–.
Pero, ¿por qué es necesario el crecimiento económico para el mantenimiento del sistema económico capitalista?

El desempleo

La Macroeconomía se ocupa de por qué el mercado de trabajo a veces presenta unos elevados niveles de desempleo y de las posibles medidas a tomar para tratar de reducirlos, ya que, además de los costes sociales y personales sobre los individuos afectados, el desempleo supone un despilfarro de recursos.

En el cuarto apartado explicamos qué se entiende por desempleo y revisamos los principales indicadores para analizar el mercado de trabajo.

La inflación

La tasa de inflación es la variación porcentual del nivel general de precios a lo largo de un período de tiempo determinado. Desde un punto de vista macroeconómico se estudian las causas y los costes que para la sociedad supone la inflación, así como las posibles soluciones y las consecuencias de las posibles medidas a tomar. Los gobiernos y bancos centrales intentan complementar sus políticas para mantener la inflación en niveles razonables. En la Unión Europea se considera como objetivo una inflación del 2 por cien anual.

En el quinto apartado se introducen distintos conceptos relacionados con la evolución de precios en una economía y se explica cómo se mide la evolución de precios.

El déficit público

El déficit público, medido como la diferencia entre los ingresos públicos y los gastos públicos, es un indicador del grado de equilibrio o desequilibrio de la actuación del sector público. Según cuál sea la cuantía del déficit público, así serán las necesidades de financiación de las administraciones públicas. Cuando este déficit es elevado, también lo serán las necesidades financieras del sector público, lo que presionará al alza los tipos de interés e incidirá negativamente sobre la inversión privada si el estado recurre a endeudarse para financiarlo. Por tanto, el déficit público es otra variable que preocupa a los responsables de la política económica. Cuando la diferencia entre ingresos y gastos públicos es positiva, entonces el término a utilizar es superávit.

En el siguiente tema veremos cómo por medio de la política fiscal es posible propiciar el crecimiento económico. También veremos que el recurso al endeudamiento para estimular la economía en el corto plazo puede tener consecuencias no deseables sobre la economía.

El sector exterior

Los desequilibrios en las transacciones con el resto del mundo son otra variable clave de la política macroeconómica. Las relaciones de un país con el resto del mundo se recogen en la balanza de pagos. Ésta, al ser un documento contable, siempre está en equilibrio, por ello lo que interesa es el saldo de determinados grupos de transacciones. Así, un déficit en el saldo de la balanza por cuenta corriente de un país, es decir, cuando las importaciones son mayores que las exportaciones en términos monetarios, implica que el país en cuestión está absorbiendo más recursos de los que produce. En este caso, el déficit equivaldrá al préstamo recibido del resto del mundo. En cambio un superávit en el saldo de balanza por cuenta corriente, sería debido a que las exportaciones son mayores que las importaciones en términos monetarios, implicaría lo contrario.

Por su parte, el tipo de cambio expresa el precio en unidades monetarias nacionales de una unidad de una moneda extranjera. La relevancia del tipo de cambio es obvia si se tiene en cuenta que antes de hacer una compra de un bien o un servicio procedente del exterior o hacer una inversión en otro país ha de cambiarse moneda nacional por moneda extranjera. La capacidad de compra en el exterior depende por tanto del tipo de cambio. El tipo de cambio interesa también al analista económico porque influye en el nivel de competitividad de una nación, lo que, a su vez, tiene incidencia sobre las corrientes de importaciones y exportaciones.

En el tema 8 se tratan algunas cuestiones relacionadas con el comercio internacional. Se verá cuáles son las ventajas del comercio internacional; por qué los países muestran resistencias a liberalizar el comercio internacional, así como las barreras empleadas para evitar la libre entrada de productos procedentes del exterior. También se estudiará qué es el tipo de cambio y qué

factores influyen en su evolución, así como algunas repercusiones de la evolución del tipo de cambio sobre la marcha de la economía.

Instrumentos de la política macroeconómica

Identificados los objetivos de la Macroeconomía, es lógica la pretensión de tomar aquellas decisiones de política económica que permitan conseguir la mejora en los niveles de las variables representativas de tales objetivos. La política macroeconómica está integrada por el conjunto de medidas gubernamentales destinadas a influir sobre la marcha de la economía en su conjunto –figura 2–. Las políticas expansivas tratan de reactivar la economía cuando las tasas de crecimiento son bajas o incluso negativas. Las políticas contractivas se emplean para corregir ciertos desequilibrios que pueden presentarse en el cuadro macroeconómico de una nación, aunque ello suponga frenar la marcha de la economía. La contención en el ritmo de crecimiento de los precios, o la corrección de un déficit público excesivo pueden dar lugar a la aplicación de medidas contractivas.

Las políticas macroeconómicas se pueden dividir en dos: políticas de demanda y políticas de oferta. Las primeras tratan de influir sobre las decisiones de demanda que a nivel agregado se toman en la economía, esto es, el consumo de las familias, la inversión empresarial, el gasto público y las relaciones netas con el exterior –exportaciones menos importaciones–. De otra parte las políticas de oferta tratan de influir sobre decisiones tomadas por los agentes productores de una nación.

Figura 2: Objetivos macroeconómicos y políticas macroeconómicas

Políticas de Demanda

Las políticas enmarcadas bajo este epígrafe pretenden introducir cambios en los niveles de demanda nacional –demanda agregada–. En una fase recesiva se aprobarán medidas para estimular la demanda agregada –el consumo privado, la inversión, el gasto público y las exportaciones–. Cuanto mayor sea la demanda agregada mayor será la producción asociada. En una fase expansiva se aprobarán medidas para frenar el crecimiento de la demanda agregada y evitar así tensiones inflacionistas en la economía.

Para estimular la economía por el lado de la demanda, se pueden tomar medidas de política monetaria, política fiscal y política exterior.

Política monetaria

La autoridad monetaria de cada nación –la Reserva Federal en Estados Unidos– o grupo de naciones –el Banco Central Europeo en la Unión Europea– por medio del control de la cantidad de dinero en circulación –la oferta monetaria– o por medio de alteraciones introducidas en los tipos de interés puede influir en la demanda agregada y, por tanto, en los niveles de producción de una nación.

Por ejemplo, intervenciones del banco central orientadas a introducir rebajas en los tipos de interés supondrán un estímulo para la actividad económica –figura 3–. Tipos de intereses más bajos propiciarán que las familias se endeuden con mayor facilidad para consumir más bienes y servicios, y que los empresarios sean más proclives al endeudamiento para llevar a cabo nuevos proyectos empresariales. En suma, una rebaja en el tipo de interés influye sobre dos componentes de la demanda agregada: el consumo y la inversión privada. Rebajar los tipos de interés tiene efectos expansivos sobre la actividad económica de una nación.

En sentido contrario, es evidente que una actuación del banco central tendente a elevar los tipos de interés propiciará un efecto opuesto sobre la demanda agregada y sobre la actividad económica. Elevar los tipos de interés equivale a aplicar una medida de efectos contractivos sobre la economía.

Política Fiscal

Otra vía para influir por el lado de la demanda agregada sobre la actividad económica en una nación es mediante la política fiscal –figura 4–. Por medio de la alteración del gasto público –las compras de bienes y servicios realizadas por el sector público–, las transferencias realizadas a familias y empresas –subsidios por desempleo, rentas asistenciales y subvenciones a empresas o determinadas actividades productivas– y los impuestos establecidos también se puede estimular o enfriar la demanda agregada.

Las decisiones tomadas sobre el gasto público en materia de compras de bienes y servicios influyen directamente sobre la demanda agregada y sobre la producción nacional. Por ejemplo, el Ministerio de Defensa puede hacer un pedido a una empresa nacional consistente en la producción de diez helicópteros. La demanda del sector público tendría un reflejo directo en los niveles de producción empresarial.

Por su parte, las transferencias tendrán una incidencia indirecta sobre la demanda ya que sus efectos dependerán de cuál sea la reacción de las familias y de las empresas sobre las decisiones de consumo familiar e inversión empresarial. Del mismo modo, mediante una revisión en los niveles impositivos también se puede incidir sobre la demanda agregada de un modo indirecto, ya que, en última instancia, dependerá de cómo influyan las variaciones en los impuestos en las decisiones de las familias sobre el consumo y en las decisiones de las empresas sobre la inversión.

Figura 3: Visión esquemática de la política monetaria

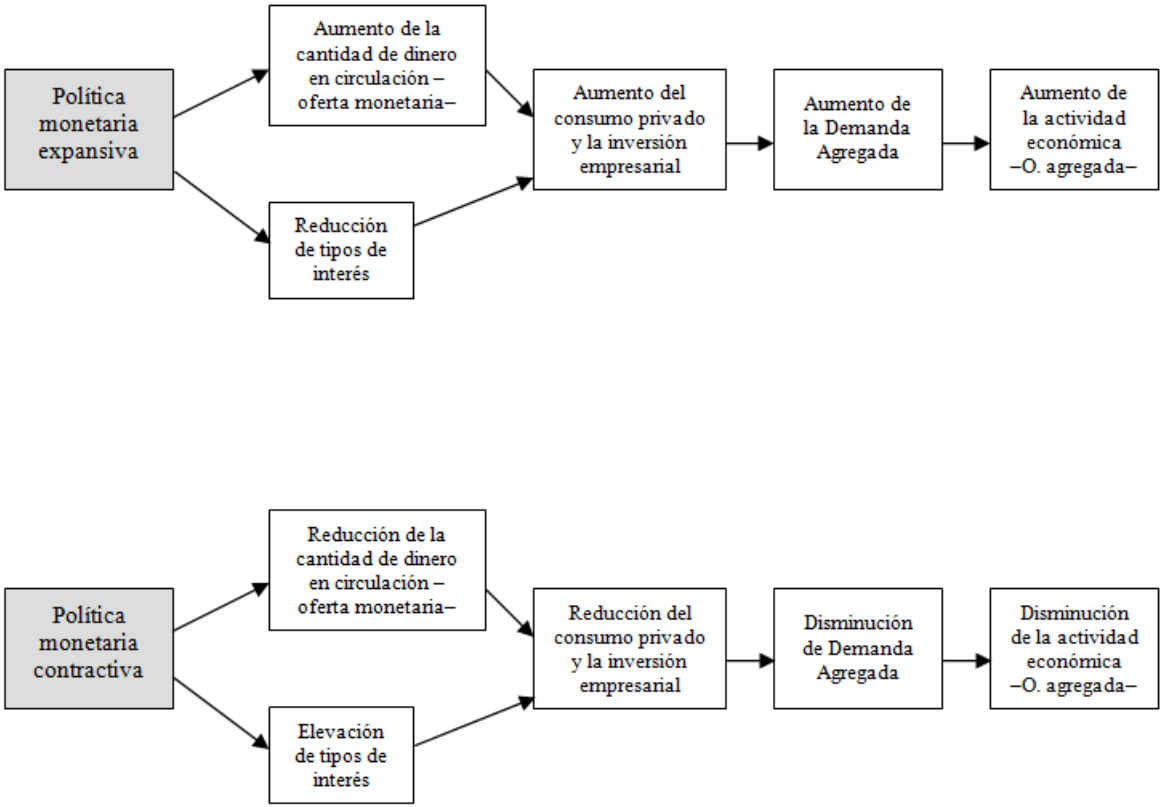
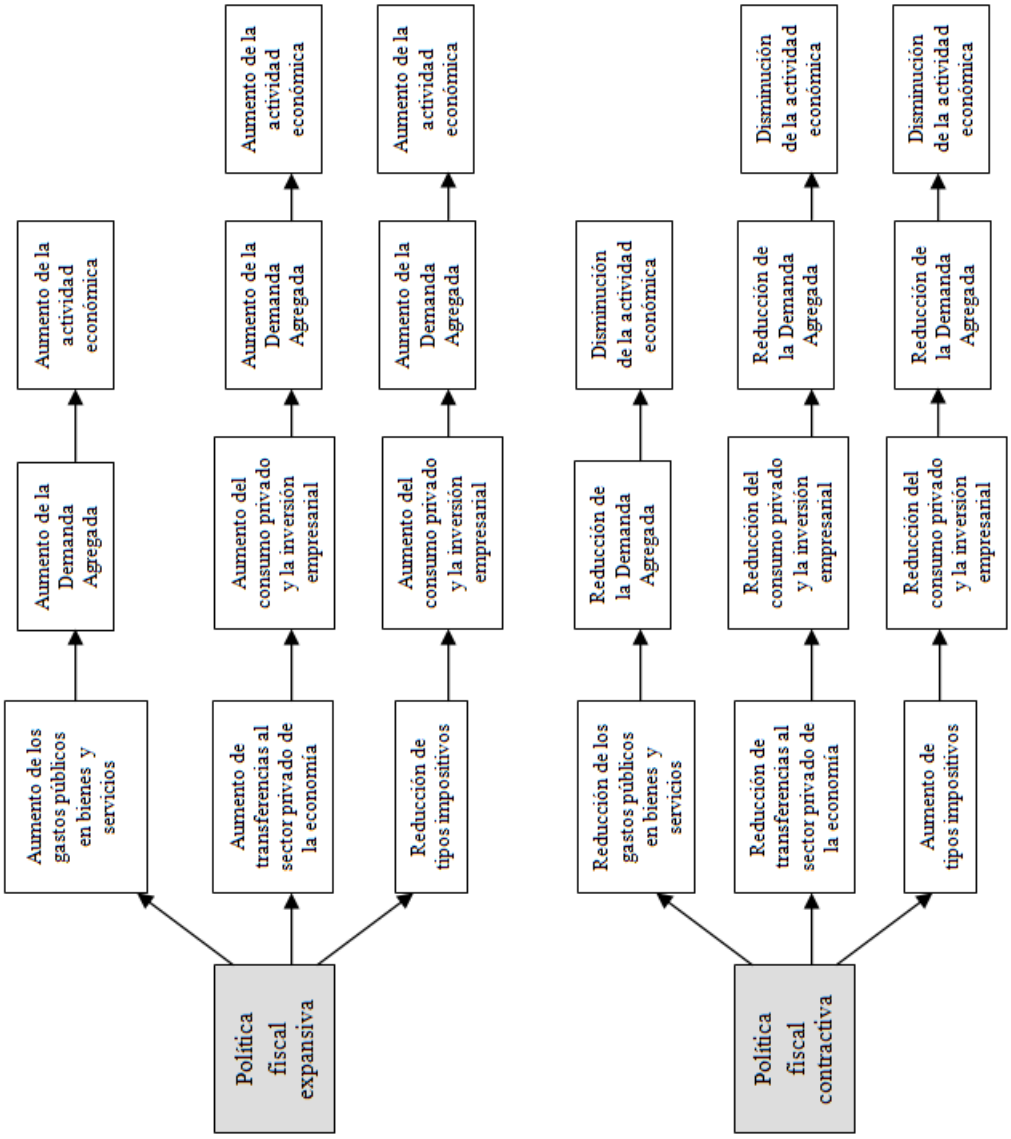


Figura 4: Visión esquemática de la política fiscal



Política económica exterior

Otra posibilidad de influir sobre la demanda agregada para conseguir una senda de crecimiento económico estable es introducir cambios que incidan sobre el componente de sector exterior. En definitiva se trataría de influir en las decisiones de los agentes económicos para que se compren más o menos bienes en el extranjero. La aplicación de aranceles o cuotas a la importación es un buen ejemplo de cómo influir sobre las decisiones de compra de bienes procedentes del extranjero; las subvenciones a las exportaciones son una vía para estimular las ventas de producción nacional en el extranjero.

También las alteraciones que puedan producirse en el tipo de cambio de la moneda nacional sobre las monedas no nacionales influyen sobre el componente de exportaciones netas de la demanda agregada. Por ejemplo, poniendo el caso de España y Estados Unidos, un euro más fuerte –cuando se aprecia el euro en el mercado de divisas– significará que tendremos que dar menos euros al cambio de un dólar, lo que hará que sea más barato comprar en Estados Unidos, y para los estadounidenses sean más caros los productos españoles. En definitiva, una moneda nacional más fuerte –cuando se aprecia la moneda en los mercados de divisas– abarata las compras de los bienes procedentes del exterior, y encarece los productos nacionales frente a otros países. Aunque aumenta la capacidad de compra del país, tiene un efecto negativo sobre nuestros niveles de competitividad en el contexto internacional. En sentido contrario, una depreciación del euro supone que el conjunto de economías de la Unión Monetaria Europea, entre ellas la española, serán más competitivas en el contexto internacional, produciéndose un repunte en el componente de exportaciones netas de la demanda agregada.

Políticas de Oferta

Mediante las políticas de demanda se intenta influir sobre la actividad económica de una nación, dependiendo del caso, estimulando o enfriando la demanda agregada. Por medio de las políticas de oferta se intenta influir de un modo directo sobre las decisiones de la producción –oferta agregada– en una nación. En este caso se puede distinguir entre un enfoque intervencionista, que aboga por la aplicación de políticas activas que tiendan a corregir o contrarrestar posibles imperfecciones o fallos del mercado, y un enfoque liberal basado en la confianza del sistema de libre empresa y el funcionamiento competitivo de los mercados.

Enfoque intervencionista

La justificación de la intervención pública se basa en la idea de que en mercados libres es probable que se destinen recursos insuficientes a actividades que tienen una amplia repercusión sobre la generalidad de actividades económicas de una nación como son la investigación y el desarrollo, la formación del factor trabajo y la inversión en infraestructura de transporte y telecomunicaciones.

La dificultad para internalizar los beneficios esperados en actividades relacionadas con la investigación, la formación y la inversión en cierto tipo de infraestructuras hace que los niveles alcanzados en estos ámbitos tiendan a ser menores a lo socialmente deseable cuando las decisiones son tomadas en mercados libres. Por ejemplo, invertir en investigación, desarrollo e innovación –I+D+i– es arriesgado para una empresa, ya que no siempre se obtiene la rentabilidad esperada. La incertidumbre sobre el éxito de la inversión

en este ámbito hace que en la empresa privada se destine una menor cantidad de recursos de lo que socialmente sería deseable. Para aumentar los niveles de inversión en I+D+i el sector público puede intervenir subvencionando la actividad de la iniciativa privada o creando centros y contratando personal para que la investigación sea enteramente de iniciativa pública. Los avances en la I+D+i pueden tener efectos positivos sobre el conjunto de la economía de un país, esto es, sobre la oferta agregada. Hay avances en el conocimiento que no sólo benefician a los responsables del descubrimiento, sino que tienen efectos multiplicadores sobre el conjunto de la actividad productiva. El actual avance en las nuevas tecnologías de la información es un claro ejemplo de descubrimiento que ha tenido un efecto positivo sobre la productividad de los factores y el crecimiento económico en los últimos años.

Enfoque liberal

Las medidas de política económica incluidas en este ámbito están inspiradas en la confianza en el sistema de libre mercado y la iniciativa individual como fuentes del crecimiento económico, así como en la creencia de que la regulación y la intervención del sector público en la economía pueden resultar perjudiciales. Las medidas incluidas en esta otra perspectiva de políticas de oferta serían las siguientes:

- *Reducción del gasto público*: Se argumenta que debido a que el sector público introduce muchos trámites burocráticos y es más ineficiente que el sector privado, y a que destina un mayor porcentaje de recursos a actividades no productivas, una reducción de su tamaño liberaría recursos para la inversión privada.
- *Reducción del impuesto sobre la renta y las cotizaciones sociales*: Por un lado, la reducción del tipo marginal máximo del impuesto sobre la renta puede incentivar a la gente a trabajar y producir más. Por otra parte, la reducción sobre las cotizaciones sociales permitiría un aumento del empleo y, por tanto, de la producción.
- *Reducción de los impuestos sobre beneficios empresariales*: La reducción del impuesto sobre los beneficios empresariales liberaría fondos que podrían ir destinados a la inversión. Además, cuanto menor será la imposición sobre los beneficios los empresarios tendrán un mayor incentivo para aumentar los niveles de inversión y producción.
- *Reducción del poder de los trabajadores*: Se trata de debilitar a los sindicatos con el fin de reducir su poder negociador e impedir que presionen para elevar los salarios. Menores niveles salariales suponen para el empresario un abaratamiento de los costes laborales y, en definitiva, un incentivo para la contratación de nuevos trabajadores y el aumento de la producción.
- *Reducción de las prestaciones sociales del estado de bienestar*: Los sistemas de ayudas y subsidios al desempleo a favor de los parados pueden tener como efecto pernicioso que no se desee trabajar o no se busque de un modo activo un puesto de trabajo. La reducción en la cuantía de las ayudas y una disminución en el tiempo con derecho a la percepción de ayudas puede aumentar la oferta de factor trabajo en una nación.
- *Políticas de fomento de la competencia*: Mediante la creación de organismos reguladores y de control que velen por la existencia de una competencia efectiva entre las empresas del sector –legislación de defensa de la competencia y Comisión Nacional de la Competencia–, así como la introducción de cambios en la normativa

sectorial tendentes a introducir una mayor competencia en industrias donde tradicionalmente ha existido una situación de monopolio –transporte aéreo, telefonía, servicios postales, etc.–, se pretende también influir sobre los niveles de crecimiento económico y empleo.

La elección entre ambos enfoques –intervencionista y liberal– no es irrelevante para el bienestar social, puesto que condiciona las medidas de intervención sobre la economía y, consecuentemente, la naturaleza de los resultados alcanzados. Así, no se acepta uno de estos enfoques en función del mayor rigor de sus modelos, o en virtud de su mayor capacidad predictiva, sino también en virtud de una opción ideológica previa acerca de quiénes habrán de resultar privilegiados con las medidas de política económica que se derivan del mismo.
La dimensión ética de la economía, sus vinculaciones con los intereses que predominan en el sistema social es, por lo tanto, absolutamente relevante a la hora de valorar los distintos enfoques teóricos, como también lo es cuando sus prescripciones se aplican a la realidad.

LA MEDICIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA: IDENTIDADES MACROECONÓMICAS.

En ocasiones oímos y decimos que España ha crecido, que su economía ha mejorado; incluso nos permitimos compararla con la de otros países. ¿Cómo valoramos la economía de un país? ¿Cómo se mide su actividad económica? ¿Podemos realizar comparaciones internacionales? Hemos estudiado que la actividad económica consiste en la combinación de recursos para obtener bienes y servicios, y que éstos se intercambian en los mercados. Pues bien, para conocer la economía de un país se mide o se valora su actividad económica, es decir, su producción.

Comenzamos definiendo lo que se entiende por actividad económica para los estados a la hora de generar macromagnitudes que permitan medirla. Está bastante claro que la producción industrial, la construcción de una carretera o la producción de alimentos para la venta a través de canales oficiales son ejemplos de actividades económicas. Lo que no está tan claro es la catalogación de actividades económicas al trabajo de un ama de casa, la de un canguro, o la limpieza del coche que realiza el hijo mayor de la familia. Aunque el ama de casa perciba una cantidad de dinero por parte de su esposo, el canguro consiga unos ingresos por el cuidado de los niños y el hijo tenga una paga por la limpieza del coche, estas acciones no pueden considerarse actividades económicas. Lo que caracteriza a las actividades económicas es que se intercambian en un mercado, pero un mercado oficial. Si el ama de casa dejase de realizar sus tareas y contratase una señora de servicio, si el canguro trabajase en una empresa que realizase este servicio o por cuenta propia dándose de alta como trabajador, o si el coche se limpiase en una estación de servicio, estas actividades entrarían a formar parte de las actividades económicas de las que hablamos.

Podemos decir, por tanto, que hay muchas actividades que se dejan fuera de lo que se entiende como actividades económicas, y son todas aquellas que realizan los individuos para sí mismos y las que no entran en el circuito del mercado oficial. Quedan por tanto excluidas del cómputo del estado las actividades que se hacen a espaldas del estado y que no pagan impuestos, como por ejemplo, la compra de CDs piratas y operaciones realiadas con dinero negro. La valoración de las actividades económicas se realiza por los precios.

Ello ha llevado a decir a algunos economistas que si una persona se casa con su cocinero disminuye la actividad económica del país. ¿Está de acuerdo con esta afirmación?
Esta importante limitación del concepto de producción –excluyendo todas las actividades que no son intercambiadas en un mercado– tiene importantes consecuencias. El seguimiento del objetivo del crecimiento económico está justificada por la pretendida asociación entre crecimiento y bienestar. Sin embargo, ¿acaso no contribuye al bienestar el trabajo doméstico no remunerado?, ¿puede considerarse sin ambages una mejora en el bienestar el pago por el cuidado de los hijos frente a la atención directa de los padres?, ¿no contribuye al bienestar el trabajo voluntario en ONGs?

Para conocer la economía de un país se elabora la Contabilidad Nacional. Ésta mide la actividad económica realizada por todos los agentes de un país y comprende una serie de variables macroeconómicas o macromagnitudes. La más conocida es el producto interior bruto –PIB–, pero no es la única; también son importantes el consumo, la inversión, el gasto público, las exportaciones, las importaciones, la inflación, el desempleo, la oferta monetaria, el tipo de interés o el tipo de cambio. Con ellas se evalúa la capacidad productiva de un país, la forma en que genera renta, la actividad de sus habitantes, la utilización del dinero o las relaciones comerciales con el resto del mundo. En este apartado se analizan algunas de las variables más relevantes, su significado y cómo se calculan.

Para que las cuentas nacionales permitan la comparación de las economías de los diferentes países es preciso utilizar los mismos sistemas de medida, y para este fin, se siguen unas directrices emanadas de organismos internacionales. La Organización de Naciones Unidas –ONU– y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico –OCDE– han establecido unos criterios que secundan la mayoría de los países. Por otra parte, la Unión Europea ha estipulado el Sistema Europeo de Cuentas Integradas –SEC– que utilizan los países miembros. En general, los países disponen de algún instituto que se encarga de elaborar su contabilidad nacional. En el caso de España, este papel corre a cargo del Instituto Nacional de Estadística –INE–, que la elabora desde 1964.

En los epígrafes siguientes estudiaremos, en primer lugar, el producto nacional con todos sus componentes –el consumo, la inversión, el gasto o consumo público, las exportaciones y las importaciones– y su medición. En segundo lugar, las distintas extensiones del producto nacional y las diferencias entre los conceptos de bruto y neto; nacional e interior; coste de los factores y precios de mercado.

El bienestar social y la calidad de vida se miden por las condiciones reales en que se encuentra un ser humano respecto de la satisfacción de sus necesidades. Sin embargo, las magnitudes que guían la política económica y que sirven para determinar sus objetivos finales nada indican acerca de la situación distributiva de los recursos o los ingresos generados.

La medición del Producto Nacional

Según la teoría del flujo circular de la renta la valoración de todos los bienes y servicios producidos en una nación es igual al gasto realizado por todos los agentes económicos e

igual al conjunto de todas las rentas percibidas. Mediante la teoría del flujo circular de la renta es posible concluir que la actividad económica de un país se puede determinar de tres maneras distintas:

- Desde la perspectiva de la producción. Medimos el producto nacional contabilizando los bienes y servicios finales efectivamente producidos en una economía.
- Desde la perspectiva del gasto. El producto nacional se puede calcular también a través del gasto que realizan las unidades económicas en bienes y servicios finales.
- Desde la perspectiva de la renta. El producto nacional se contabiliza igualmente como la suma de las retribuciones que por la utilización de los factores productivos en la producción reciben sus propietarios.

En definitiva estaríamos proponiendo que la actividad económica de un país se puede estimar a partir de tres enfoques distintos: el de la producción de todos los bienes y servicios, el del gasto o demanda agregada y el de las rentas distribuidas entre los distintos agentes económicos. O, de otro modo, que a nivel macroeconómico se cumple la siguiente identidad:

Producción de bienes y servicios = Demanda Agregada = Renta Nacional

El Producto Nacional desde la perspectiva de la producción

Uno de los objetivos de la contabilidad nacional es conocer cuál ha sido la producción anual del país, para así poder determinar cómo evoluciona la economía: si ha crecido, está estancada o, por el contrario, ha retrocedido. Para este fin, se calcula el producto nacional, que se define como el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales que producen los residentes de un país, en un período de tiempo determinado, normalmente un año.

De esta definición hay que resaltar tres aspectos fundamentales. El primero se refiere a que el producto nacional se evalúa en términos monetarios; se calcula multiplicando las cantidades de los bienes y servicios producidos por los precios de éstos; por tanto, únicamente se valoran los bienes y servicios que se intercambian en los mercados. La producción se expresa en términos monetarios porque es la única forma de poder sumar distintos tipos de bienes y servicios. Asimismo, puede medirse en términos corrientes –PIB nominal– o constantes –PIB real–. Cuando el producto nacional se mide en términos corrientes –euros corrientes–, los bienes y servicios se están valorando teniendo en cuenta los precios del año en el que se está estudiando la producción y se dice que el producto se ha medido en euros nominales o corrientes. Cuando se mide en términos constantes –euros constantes–, se valora la producción a precios de un año base, o de referencia, y se dice que el producto se ha medido en euros reales o constantes. De esta manera, se trata de eliminar el efecto que puede tener sobre una variable monetaria las variaciones de precios.

Para ver como se trata numéricamente el paso de una variable en términos nominales a la misma variable en términos reales puede consultarse el anexo II.4 del tema 1.

La valoración en euros constantes es la que se utiliza para establecer comparaciones interanuales, pues, de esa forma, se elimina el efecto de los incrementos de precios sobre el

valor monetario de la producción cada año, y se toman como referencia o base los precios de un solo año. Para obtener el producto a precios constantes a partir del producto nominal, se utiliza un índice de precios que descontará la inflación o el efecto de las subidas de precios del valor de la producción.

Un segundo aspecto relativo a la contabilización del producto nacional es que en él sólo se incluyen bienes y servicios finales, y no los intermedios. Recordemos que, según su función, los bienes podían ser intermedios y finales. Se llamaban bienes intermedios aquellos que han sido previamente transformados y se utilizan para producir otros bienes, mientras que los bienes finales se destinan al consumo y no sufren transformación alguna. Esto es así para evitar la doble contabilización que se produciría si incluyéramos los bienes intermedios.

El cálculo de la producción final se puede realizar cuantificando el valor añadido a la producción por los agentes económicos. El valor añadido se calcula restando al valor final de un producto el coste de los productos intermedios. De esta manera, el producto nacional se puede medir de dos formas: como la suma de todo lo producido y vendido a los consumidores finales o como la suma de los valores añadidos que se generan en cada fase de la producción.

El concepto de valor añadido y la distinción entre productos finales e intermedios se ilustra en la tabla 1, en la que se muestra un proceso productivo de cuatro etapas para la elaboración y venta de una barra de pan. El primer paso en la producción de una barra de pan tiene lugar cuando el agricultor cultiva el trigo y obtiene un precio de 20 céntimos de euro por la cantidad vendida para producir una barra de pan. La segunda etapa consiste en moler el trigo para transformarlo en harina. El valor de la harina pasa a ser 30 céntimos de euro, lo que supone que el valor añadido en esa etapa es de 10 céntimos de euro –la diferencia entre los 30 céntimos de euro que se obtienen por la venta de la harina y los 20 céntimos de euro que costó el trigo con el que se elaboró la harina–. En la tercera fase, la harina se transforma en pan en el horno y el precio pasa a ser 40 céntimos de euro, lo que supone que el valor añadido en esta etapa es también de 10 céntimos de euro. Finalmente, el distribuidor vende la barra de pan al consumidor final a 55 céntimos de euro, siendo el valor añadido en esta última fase de 15 céntimos de euro.

Por tanto, para la valoración de la producción se pueden seguir dos vías alternativas: tener en cuenta el valor del bien final o hacer la suma de los valores añadidos resultantes en cada una de las fases intermedias. Si sumáramos los valores de los bienes intermedios se estaría haciendo una doble contabilidad del valor de la producción.

Etapa de la producción	Valor de las ventas en céntimos de euro (1)	Coste de los productos intermedios (2)	Valor añadido en cada fase (1) – (2)
Bienes intermedios			
Trigo	20	0	20
Harina	30	20	10
Venta al por mayor	40	30	10
Bien final			
Venta al por menor	55	40	15
SUMA DE LOS VALORES AÑADIDOS			55

Tabla 1: El valor añadido y los productos intermedios y finales

En definitiva, mediante este sencillo ejemplo, se comprueba la validez de la siguiente igualdad:

PN = Producción de b. y s. finales = Valor añadido por todos los agentes

Un tercer aspecto a destacar es que el producto nacional es una variable flujo que se genera en un período de tiempo determinado; normalmente la referencia temporal que se utiliza es un año. De esta forma, se deduce que el producto nacional de una economía en un año será igual a la suma, en términos monetarios, de toda la producción de bienes y servicios de los diferentes sectores económicos: el agrícola, el industrial y de la construcción, y el sector servicios.

El producto nacional desde la perspectiva del gasto

Desde el enfoque del gasto, el Producto Nacional sería la suma del gasto que realizan todos los agentes económicos de un país: las familias o consumidores, las empresas, el sector público y el resto del mundo. El gasto que realizan las familias se denomina consumo –C–, el de las empresas inversión –I–, el consumo público –CP– es el realizado por el sector público; el componente de sector exterior estaría determinado por la diferencia entre los que se vende a otros países –exportaciones, X– y lo que se compra a otros países –importaciones, M–, por lo que podemos deducir que el gasto nacional –GN– es igual a:

$$GN = C + I + CP + X - M$$

Esta magnitud se identifica con el producto nacional –PN–, calculado desde la perspectiva de la producción. Por lo tanto, podemos escribir que:

$$GN = PN$$

El consumo privado

El consumo lo realizan las familias. Incluye los gastos que las economías domésticas realizan en bienes duraderos –electrodomésticos, coches, etc.–, perecederos –comida, bebidas, etc.– y en servicios –viajes, médicos, restaurantes, etc.–. Es importante resaltar que en este concepto no se incorpora la compra de inmuebles de nueva construcción, ya que se incluye en la inversión. Tampoco se considera la compra de bienes de segunda mano, ya que fueron incluidos como parte de la producción final en el año de su realización.

Un factor que influye en el consumo son los impuestos. Si aumentan los impuestos que recaen sobre las familias, ya sean directos o indirectos, la renta disponible disminuye, por lo que se reducirá el consumo.

Entonces, el consumo privado es una variable que depende, fundamentalmente, de la renta disponible o de los ingresos que tienen las familias, y su relación es directa, es decir, cuanto mayor sea la renta, mayor será el consumo. Los tipos de interés también influyen en las decisiones de consumo. Cuando los tipos de interés son bajos aumenta el endeudamiento de las familias y los niveles de consumo. La parte de ingresos que no se dedica al consumo se ahorra; por tanto, la diferencia entre la renta y el consumo es igual al ahorro. En términos macroeconómicos dicho ahorro es el que se destina a la inversión.

La inversión

La inversión está formada por el gasto que realizan las empresas en bienes de capital, es decir, en bienes cuya finalidad no es el consumo directo sino servir a la producción de otros bienes y servicios.

Como hemos señalado, la inversión está ligada al ahorro de las familias –a más ahorro, mayor capacidad de inversión–. El elemento que liga el ahorro con la inversión es el tipo de interés, que refleja la escasez de ahorro –tipos de interés altos– o abundancia de ahorro –tipos de interés bajos–. La inversión empresarial será mayor cuanto menores sean los tipos de interés. Los menores costes financieros asociados con bajos tipos de interés estimularán la inversión empresarial.

En la contabilidad nacional se distinguen dos categorías de inversión: la formación bruta de capital fijo –FBCF– y la variación de existencias. La primera categoría, la FBCF está formada por la inversión en:

- Planta y equipo, es decir, almacenes, fábricas, maquinaria y equipo para la producción, vehículos de transporte, etc.
- Construcción residencial, que comprende la construcción de viviendas para uso residencial, estén ocupadas o no.

Por otra parte, la variación de existencias está constituida por la variación neta –incrementos menos disminuciones– de las materias primas, productos semielaborados que no se han incorporado al proceso de producción y de los productos finales que no se han vendido en el mercado.

En el lenguaje ordinario el concepto inversión tiene un significado distinto del que se le asigna en economía. Así, un determinado gasto solo puede considerarse inversión en sentido económico si es destinado a la producción de bienes y servicios.
Sin embargo, en el lenguaje corriente se entiende que la inversión consiste en la compra de bienes para venderlos más adelante con una ganancia. Desde un punto de vista económico esto no sería inversión sino simple especulación.
El lector recordará que en los años recientes de boom de la construcción las empresas inmobiliarias ofertaban sus inmuebles con la frase «ideal como inversión». ¿Podría decir cuándo la compra de una vivienda puede o no considerarse una inversión?

El consumo público

El consumo público es el gasto que realizan las Administraciones públicas en bienes y servicios corrientes. Los gastos que generan los servicios públicos, como la defensa, la educación, la sanidad; y las obras públicas, carreteras, presas, etc., se contabilizan como gasto de las Administraciones públicas. No se incluyen en esta partida las transferencias o pagos que realiza el sector público a las familias y que no tienen una contraprestación real como, por ejemplo, los subsidios de desempleo, las pensiones o las subvenciones a empresas. La causa es que se considera que estos pagos afectan a la distribución de la renta entre los agentes –consumidores, empresas y sector público–, pero no a la producción. Además, estos pagos se destinan al consumo o a la inversión.

El consumo público se determina en los presupuestos públicos, lo que significa que no depende de una variable económica concreta. Sin embargo, este consumo está condicionado por los ingresos que recibe el sector público y por la política económica del conjunto de la Administración Pública.

Las exportaciones y las importaciones

Se llama exportaciones a los bienes y servicios que se producen en un país y que se compran por los residentes de otros países. Se incluyen en esta partida todos los bienes nacionales, nuevos o usados, que salen definitivamente del territorio nacional con destino al resto del mundo, o los que son consumidos por los residentes extranjeros en el territorio nacional.

Se denomina importaciones a los bienes y servicios que están producidos en el exterior y son comprados por un país, es decir, que proceden del resto del mundo, o son consumidos por los residentes nacionales en el extranjero.

Tanto las importaciones como las exportaciones dependen de múltiples factores, entre los que cabe destacar la situación económica del país, así como la internacional, la renta nacional y las rentas de los países relacionados. Asimismo, influyen las características de los mercados, los precios; y tiene especial relevancia el tipo de cambio –que relaciona el precio de la moneda nacional con el de una moneda extranjera–.

El producto nacional desde la perspectiva de la renta

El producto nacional también se puede medir como la suma de las retribuciones a los factores o recursos productivos –recordemos que son los recursos naturales, el trabajo y el capital–. Estas retribuciones están formadas principalmente por:

- Los sueldos y salarios pagados a los trabajadores.
- Rentas y alquileres, que engloban los pagos por el arrendamiento de todo tipo de bienes inmuebles más los alquileres imputados a las viviendas que son propiedad de sus usuarios.
- Intereses, que son la contraprestación por la utilización de recursos financieros menos los intereses pagados por la deuda pública y otros préstamos del gobierno.
- Los beneficios de las sociedades antes de impuestos, que incluyen los dividendos, los beneficios no distribuidos y el impuesto sobre la renta de las sociedades.

Desde la perspectiva de la renta, se computan los ingresos que reciben los distintos agentes por su participación en la producción.

Con los ingresos que genera la venta de todos los servicios producidos se paga a los factores de producción, luego el valor de lo producido ha de coincidir con el gasto y con la renta.

$$RN = PN = GN$$

Estas tres magnitudes son idénticas como consecuencia de la definición que se ha dado anteriormente de cada una de ellas. Además, esta identidad se basa en el hecho de que no existen entradas ni salidas de recursos. Por ejemplo, se considera que la renta es igual al consumo más el ahorro y que el ahorro se destina íntegramente a la inversión.

Compruebe la igualdad RN=PN=GN. Extraiga del Instituto Nacional de Estadística el cuadro de «Producto Interior Bruto y sus componentes. Precios corrientes». Haga la búsqueda en http://www.ine.es/ en el apartado «INE base» → «Economía» → «Cuentas económicas» → «Contabilidad Nacional de España».

Las principales Cuentas Nacionales

El agregado macroeconómico más utilizado en España es el producto interior bruto –PIB– que, como acabamos de ver, recoge el valor de la producción de bienes y servicios finales en el territorio español durante un año. El valor de la producción final de bienes y servicios en un país puede tomar varias denominaciones según los criterios contables tenidos en cuenta. Seamos más precisos con los distintos términos que podemos encontrarnos referidos a la producción de un país.

El producto interior bruto –PIB– y el producto interior neto –PIN–

Cuando una empresa adquiere un ordenador, mobiliario o un coche, estos bienes que tienen un período de vida superior al año van perdiendo valor, ya sea por su uso, o por el paso del tiempo –obsolescencia– o por la aparición de nuevos modelos y mejoras –obsolescencia tecnológica–. En Economía, se dice que estos bienes se deprecian. Para

compensar la pérdida de valor que experimentan los bienes de capital, las empresas computan como coste la amortización, para poder reponer la maquinaria o bienes de capital físico gastados en el momento en el que se encuentren fuera de uso.

Si contabilizamos el valor de la inversión sin tener en cuenta la depreciación experimentada o, lo que es lo mismo, la amortización que se corresponde con su pérdida de valor, hablamos de inversión bruta –IB–; mientras que si contabilizamos el valor de la inversión descontando la depreciación experimentada por ésta, hablamos de inversión neta –IN–.

Pues bien, cuando en el producto interior se considera la inversión bruta estamos calculando el producto interior bruto –PIB–:

$$PIB = C + IB + CP + X – M$$

Si lo que incluye es la inversión neta, es decir, descontando de la bruta el gasto en amortizaciones o depreciación, entonces lo que calculamos es el producto interior neto –PIN–:

$$PIN = C + IN + CP + X – M$$

De las anteriores definiciones, se deduce que:

$$PIN = PIB – Amortización –o depreciación–$$

El producto nacional bruto –PNB– y el producto interior bruto –PIB–

Hemos definido el PIB como el valor de todos los bienes y servicios finales que se producen en una economía durante un período de tiempo determinado. El término «interior» hace referencia a la producción llevada a cabo dentro de las fronteras del país, con independencia de las nacionalidades de los agentes.

Pero resulta también interesante conocer el valor de lo producido por las personas físicas o jurídicas que tienen la condición de residentes en el país. En este último caso hablamos de producto nacional bruto –PNB–. Para obtener el PNB habrá que sumar al PIB las rentas generadas por los residentes nacionales fuera de las fronteras del país –RRN– y restar las rentas generadas por los residentes extranjeros en el país –RRE–.

$$PNB = PIB + RRN – RRE$$

El Producto Nacional al coste de los factores y a precios de mercado

Vamos a complicar un poco más el análisis. Cuando se mide el producto nacional a los precios de venta que alcanzan los bienes finales en el mercado, entonces el producto está valorado a precios de mercado. Pero, asimismo, podemos calcular el producto nacional contando la retribución de los factores productivos, es decir, al coste de los factores, lo cual no coincide con el precio de venta. La diferencia radica en los impuestos que se aplican al producto, incrementando su precio, y en las subvenciones que las empresas reciben y que contribuyen a reducir su precio.

En definitiva, el PNB a coste de los factores representa el valor de la producción en la cuantía que efectivamente se queda en poder del productor. El PNB a coste de los factores –PNBcf–, sería igual al PNB a precios de mercado –PNBpm– menos los impuestos

indirectos ligados a la producción –Ti–, tales como el Impuesto del Valor Añadido –IVA–, más las subvenciones –Sb–.

$$PNBcf = PNBpm – Ti + Sb$$

Por este motivo, cuando valoramos la producción al coste de los factores, lo estamos haciendo desde el enfoque de la renta, dado que el coste de los factores lo constituyen las retribuciones al trabajo, los beneficios, los intereses del capital, los alquileres y las rentas de la tierra, sin tener en cuenta ni las cantidades de dinero que pagan los consumidores –impuestos– ni las que reciben las empresas –subvenciones–. De tal forma que la magnitud PNBcf se identifica con la renta nacional.

La renta nacional –RN–

Cuando se analiza la producción nacional desde la óptica de las rentas pagadas a los propietarios de los factores de producción, hablamos de renta nacional. Recordemos que los factores productivos se encuadran en tres grandes categorías: el trabajo, los recursos naturales y el capital. Sus remuneraciones respectivas son: los sueldos y salarios, las rentas y alquileres, y los intereses y beneficios.

La renta nacional –RN– es otra magnitud que se puede definir, por tanto, como la suma de las remuneraciones de los factores productivos:

$$RN = \text{Sueldos y salarios} + \text{Rentas y alquileres} + \text{Intereses y beneficios}$$

De la renta nacional –RN– podemos deducir la renta personal –RP– que es la que efectivamente obtienen las personas, y que se calcula restando a la RN los beneficios no distribuidos por las empresas –Bnd–, los impuestos sobre los beneficios –Tb–, así como otras contribuciones como las de la Seguridad Social, a cargo de las empresas –Tss–, y añadiéndole las transferencias que las familias pueden obtener del Estado –tf–, en forma de becas de enseñanza u otro tipo de ayudas. De esta forma:

$$RP = RN – Bnd – Tb – Tss + tf$$

Pero realmente, ¿qué renta les queda a las familias para dedicar al consumo o al ahorro?

La última macromagnitud que vamos a estudiar es la renta personal disponible –RPD–. Una vez que los individuos reciben sus remuneraciones, las pueden destinar principalmente a dos usos, que son el consumo y el ahorro. Sin embargo, deben pensar que no pueden gastar toda su renta, pues deberán destinar una parte a cumplir sus obligaciones con el Estado, es decir, deberán pagar los impuestos directos –Td–. De esta manera, la RPD se define como aquella parte de la RP de la que efectivamente disponen los individuos para consumir o para ahorrar.

$$RPD = RP – Td = C + S$$

El PIB como indicador del bienestar de una nación

La información que aparece en la contabilidad nacional permite conocer el estado de la economía de un país en un determinado momento del tiempo, así como su evolución en períodos superiores al año. En los informes, estudios y medios de comunicación en los que

se ofrece un dato de crecimiento económico se calcula el dato de variación porcentual del PIB tomando como referencia su valor en dos años consecutivos. Para que la tasa de variación exprese el crecimiento real de la producción de un país, la valoración en términos monetarios de esa producción ha de hacerse para los dos años, tomando como referencia los precios existentes en un año considerado base.

En el INE puede hacer la búsqueda de información sobre el crecimiento del PIB a precios constantes –base 2000– expresado en tasas de variación interanuales. En el apartado de Contabilidad Regional podrá consultar información sobre la evolución del PIB en las distintas Comunidades Autónomas.

El dato de crecimiento permite la realización de comparaciones entre países cuando las respectivas oficinas nacionales de estadística respetan la misma metodología para la elaboración de sus cuentas nacionales. Para hacer estas comparaciones de crecimiento económico habrá que tomar el mismo concepto de producción a precios constantes para todos los países.

Otra medida normalmente empleada en los estudios de economía es el PIB per cápita. El cociente entre el PIB y la población de un país ofrece una idea aproximada del nivel de vida de sus ciudadanos. Muchas veces es un dato que se emplea para establecer ranking de países.

Puede hacer una consulta del dato de PIB per cápita de los países de la OCDE en http://www.oecd.org → «Find−Statistics» → «Data by Topic−National Accounts». También puede consultarse esta información en la página web del INE dando los siguientes pasos: http://www.ine.es → «INE base» → «Internacional» → «Condiciones de vida» → «Indicadores sobre renta y actividad económica por país y tipo de indicador».

En todo caso cabría preguntarse si verdaderamente el PIB es un dato que refleja fielmente el nivel de bienestar de una nación. En este orden de ideas, podríamos señalar como limitaciones las siguientes:

- El PIB expresado por la Contabilidad Nacional está infravalorado, no refleja el verdadero valor del conjunto de transacciones efectuadas en un país a lo largo de un año. Esto se debe a que no recoge el valor de las transacciones que tienen lugar en el ámbito de la economía sumergida –actividades no declaradas y que, por tanto, no constan en estadísticas oficiales, como trabajos de fontanería y albañilería pagados con dinero negro, o la actividad desarrollada en talleres clandestinos, o trabajos en la agricultura no declarados–, la producción para autoconsumo –el bricolaje casero de los domingos o el trabajo de las amas de casa– y ciertas actividades ilegales –el tráfico de drogas y la prostitución–.
- No tiene en cuenta aspectos relacionados con la calidad de vida. Por ejemplo, no se tiene en cuenta el tiempo de ocio del que pueden gozar los ciudadanos. La mayor productividad de los factores de producción en unos países permite alcanzar mayores niveles de producción y, a la vez, disfrutar de mayor tiempo libre. Tampoco tiene en cuenta el PIB los niveles educativos y sanitarios de la nación, ni la presión que se pueda estar ejerciendo sobre el medioambiente.

- Asimismo, el PIB tampoco tiene en cuenta cómo se distribuye la renta entre los ciudadanos de un país. Por ejemplo, niveles similares de PIB per cápita pueden esconder situaciones muy distintas en cuanto al grado de desigualdad en los niveles de renta. Es obvio que en países en los que la desigualdad es mayor será mayor el porcentaje de personas que no puedan acceder a ciertos bienes y servicios, y habrá unas mayores tensiones sociales y políticas, lo que, en definitiva, es sinónimo de unos menores niveles de calidad de vida para el conjunto del país.

Adicionalmente, diversos estudios muestran que desde las últimas décadas del pasado siglo los habitantes de los países desarrollados no han experimentado incrementos de su percepción de la felicidad, es decir, el crecimiento económico ya no mejora la vida de las personas del mundo desarrollado. Si esto es así, ¿qué sentido tiene más crecimiento económico?, ¿no deberían concentrarse los esfuerzos dirigidos hacia el crecimiento en los países más pobres del planeta?

EL DESEMPLEO: CONCEPTOS CLAVE Y MEDICIÓN

La población de un país puede dividirse en dos, atendiendo a su actitud frente al mercado de trabajo –figura 5–. La población activa está compuesta por las personas que teniendo edad legal de trabajar, o bien están trabajando o bien buscan de modo activo un puesto de trabajo. Más concretamente, son las personas de 16 o más años que durante la semana considerada suministran mano de obra para la producción de bienes y servicios económicos –ocupados– o que están disponibles y hacen gestiones para incorporarse a dicha producción –parados–. Por su parte los ocupados pueden serlo por cuenta ajena, como asalariados del sector privado o del sector público, o por cuenta propia, en régimen de empresarios.

La segunda división que puede hacerse a un primer nivel hace referencia a la población inactiva, agregado que integra a las personas que ni trabajan ni muestran predisposición por incorporarse al mercado laboral de un modo activo. Por exclusión, en esta categoría se incluyen aquellas personas de 16 y más años no clasificadas como ocupadas o paradas.

Para hacer un estudio sobre el mercado de trabajo el investigador económico debe hacer acopio de datos de los distintos conceptos reflejados en la figura 5, a partir de las fuentes disponibles. Los datos del desempleo más utilizados proceden de la Encuesta de Población Activa realizada por el Instituto Nacional de Estadística y del Registro de Paro que realiza el Instituto Nacional de Empleo –INEM–.

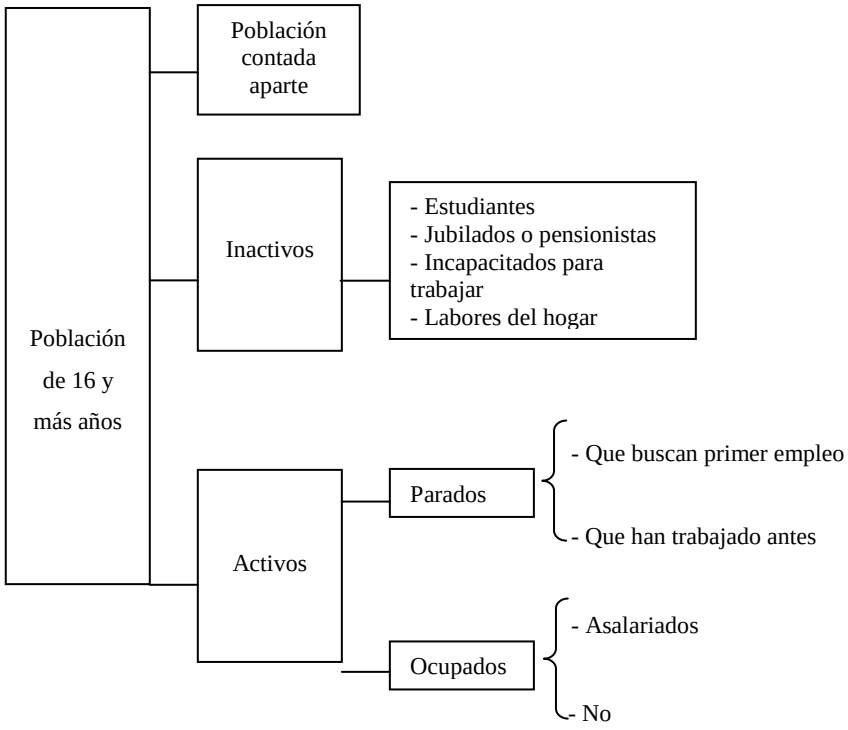


Figura 5: La actitud de la población frente al mercado de trabajo

Las principales fuentes estadísticas a las que se puede acudir para consultar el dato de desempleo son la Encuesta de Población Activa –EPA– que elabora el Instituto Nacional de Estadística y el Registro de Paro cuya confección es competencia del Instituto Nacional de Empleo. Con cierta periodicidad se hace público en los distintos medios de comunicación el dato de paro, produciéndose la confusión cuando coincide en el tiempo el anuncio del dato por parte de ambas fuentes y se comprueba que existe una diferencia considerable en la información que aporta cada organismo. Al margen del uso oportunista que pueda hacerse, la discrepancia en el dato obedece al simple hecho de que se trata de estadísticas distintas que siguen metodologías también distintas.

La EPA es una investigación continua que se realiza con periodicidad trimestral, tomando como unidad de análisis la actividad económica en el componente humano de la población residente en viviendas familiares. Los datos sobre activos, inactivos, ocupados y parados se obtienen a partir de una encuesta realizada a una muestra de 64000 familias, que representan aproximadamente a 200000 personas. Los datos obtenidos mediante entrevistas personales hacen referencia a la situación laboral de la persona entrevistada en la semana anterior a la fecha de la entrevista. Los resultados de la EPA son publicados en dos tomos distintos. El tomo de *resultados detallados* ofrece datos a nivel nacional, mientras que el tomo de *principales resultados* facilita datos por comunidades autónomas y por provincias, si bien con un grado de desagregacion inferior al volumen anterior. Igualmente se puede descargar la información obtenida a través de la EPA en la página web http://www.ine.es

La Estadística de Empleo, que entre otra información recoge el dato de paro registrado, se elabora a partir de la información obtenida el último día hábil de cada mes de la *Base de datos corporativa* actualizada en tiempo real por todas las oficinas del INEM y del Instituto Social de la Marina. Mientras que la EPA es una estadística elaborada a partir de una entrevista realizada a una muestra representativa, el dato de registro de paro tiene un carácter exhaustivo y es el resultado de la acción administrativa que compete al INEM –el dato de paro registrado se puede consultar en http://www.inem.es–. Además del modo en que se recaba la información, la causa de que el dato de desempleo no coincida entre ambos organismos se debe a que la definición de población parada es distinta para cada uno de ellos.

Para hacer un estudio comparativo entre países es obligado tomar como referencia el dato de paro ofrecido por la EPA ya que la metodología seguida se adapta a la recomendada por EUROSTAT para los países de la UE. En este sentido cabe decir que las distintas correcciones metodológicas introducidas por el INE en los últimos años para la obtención del dato de paro han ido encaminadas en homogeneizar la información estadística a nivel de UE a fin de poder establecer comparaciones más fidedignas. Dichos datos pueden consultarse en la página web:

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/

Como es sobradamente conocido, los valores absolutos de las variables no son suficientes para comprender la realidad que se pretende explicar, de modo que se suelen emplear ratios por cociente. Así, los indicadores que el investigador económico emplea con más frecuencia para hacer análisis sobre la evolución del mercado de trabajo son la tasa de paro, la tasa de ocupación y la tasa de actividad. Indicadores cuyas definiciones se muestran a continuación.

La tasa de paro pone en relación al número de personas que buscan trabajo pero no lo encuentran, y el número de personas consideradas activas desde el punto de vista del mercado laboral. Se trata de un indicador que muestra el grado de fracaso del mercado de trabajo, teniendo en cuenta que la situación óptima sería la inexistencia de paro. Es evidente que los gobernantes de un país estarán interesados en que esta tasa presente valores bajos y decrecientes con el paso del tiempo.

$$\text{Tasa de paro} = \frac{\text{Parados}}{\text{Activos}} \times 100$$

La tasa de actividad se obtiene como resultado del cociente entre el número de activos y la población que en un momento dado tiene la edad legal reconocida para desempeñar un trabajo. Esta relación por cociente es un indicador del grado de disposición de la población por incorporarse de modo activo a la vida laboral del país, e interesa que alcance valores elevados.

$$Tasa\ de\ actividad = \frac{Activos}{Población\ \ con \geq 16 años} \times 100$$

Finalmente, la relación entre el número de ocupados y la población de 16 y más años se conoce como tasa de ocupación, constituyendo un indicador del grado de absorción del mercado de trabajo.

$$Tasa\ de\ ocupación = \frac{Ocupados}{Población\ \ con \geq 16 años} \times 100$$

Se entiende por inflación la elevación en el nivel general de precios que se produce en una economía, lo que también puede entenderse como el proceso por el cual desciende de modo continuado el valor del dinero, ya que con la misma cantidad de dinero en términos nominales es posible comprar una menor cantidad de bienes y servicios.

Para medir la evolución de los precios, normalmente se recurre al análisis de la evolución de indicadores que expresan la variación media de los precios a lo largo de un período de tiempo determinado. Existen diversos indicadores de precios, y la elección por uno u otro depende de cuáles sean los objetivos de la investigación económica. De entre todos los elaborados, el más conocido es el Índice de Precios de Consumo –IPC–, que es un número índice representativo del coste de una cesta de bienes y servicios consumida por una economía doméstica considerada tipo.

El IPC mide la evolución de los precios de bienes y servicios de una cesta de la compra tipo, representativa de los hábitos de consumo de los hogares españoles. Para su elaboración, el INE cuenta con entrevistadores que son enviados a establecimientos seleccionados para la toma de precios de los 484 artículos que componen la cesta de la compra tipo. De los productos perecederos se hacen tres tomas en las ciudades y dos en los pueblos. Del resto de artículos tan solo se toma una medida mensual.

Una vez elaborado el IPC para diversos años, la obtención de la inflación para un año determinado sería sencillo; bastaría con obtener la tasa de variación del IPC tomado para dos años consecutivos. Por ejemplo para hallar la inflación en el año 2011, habría que obtener la variación porcentual experimentada por el IPC entre 2010 y 2011, para lo que bastaría aplicar la siguiente fórmula:

$$\text{Inflación}_{2011} = \left[\frac{\text{IPC}_{2011} - \text{IPC}_{2010}}{\text{IPC}_{2010}} \right] \times 100$$

En el anexo II.2 del tema 1 se muestra cómo se calcula una tasa de variación porcentual.

De otra parte cabe decir que la publicación mensual del IPC permite obtener datos sobre la inflación interanual y la inflación acumulada. La primera mide la evolución de precios durante doce meses consecutivos, tomando como referencia el dato del IPC de cualquier mes del año, mientras que la inflación acumulada publicada para cualquier mes del año, mide la evolución de precios desde el 1 de enero hasta el mes tomado como referencia.

Igualmente, a partir de la información recogida por el INE, se puede hallar la inflación subyacente, que cuantifica la evolución de precios descontando de la cesta aquellos productos cuyos precios presentan una elevada volatilidad. Para su cálculo no se tendrían en cuenta ni la evolución de los precios de los productos del campo no elaborados, altamente dependientes de factores climáticos, ni la evolución de precios de los productos energéticos, fuertemente condicionados por lo que ocurre en los mercados internacionales. Se tendrá así un indicador más fiable para observar la tendencia estructural de los precios y valorar la política de los agentes que tienen entre sus objetivos el control de la inflación. En definitiva, para la valoración de la política económica se estarían eliminando dos

componentes de los precios que responden a factores exógenos no controlables ni por el gobierno ni por el banco central.

La otra vía para medir la inflación viene determinada por el deflactor del PIB, concepto que pone en relación el PIB nominal y el PIB real. Más concretamente, el deflactor del PIB se obtendría mediante la siguiente expresión:

$$\text{Deflactor del PIB} = \left(\frac{\text{PIB precios corrientes}}{\text{PIB real}} \right) \times 100$$

Haciendo esta misma operación para varios años consecutivos, y tomando uno de los valores como base, se puede elaborar a partir de éste una serie de números índice. El siguiente paso sería tomar dos datos seguidos en el tiempo, por ejemplo, los correspondientes al año 2010 y 2011, para hallar la variación porcentual, o lo que es lo mismo, la inflación del año 2011.

$$\text{Inflación}_{2011} = \left[\frac{\text{Deflactor}_{2011} - \text{Deflactor}_{2010}}{\text{Deflactor}_{2010}} \right] \times 100$$

La ventaja que presenta este modo de obtener la inflación frente al que resulta a partir del IPC, es que al ser el PIB una medida general de la actividad económica, el deflactor tiene una mayor cobertura, siendo más apropiado para medir la evolución de los precios de todos los bienes de la economía. Como desventaja habría que citar que los datos se obtienen y publican con bastante retraso.

Finalmente, en este apartado de conceptos, se introducen dos términos económicos relacionados con la evolución de precios cuyo significado conviene aclarar, ya que son frecuentemente objeto de confusión: la desinflación y la deflación –figura 6–. El proceso de desinflación tiene lugar cuando, partiendo de altos niveles inflacionarios, se consigue reducir el ritmo de crecimiento de los precios durante varios períodos consecutivos. Esto significa que los precios, aun experimentando subidas, lo hacen cada vez con menor intensidad, es decir, crecen a una tasa positiva pero decreciente. Por su parte, la deflación supone entrar en un estado de crecimiento negativo de los precios o, lo que es lo mismo, llegar a una situación en que la inflación sea menor que cero.

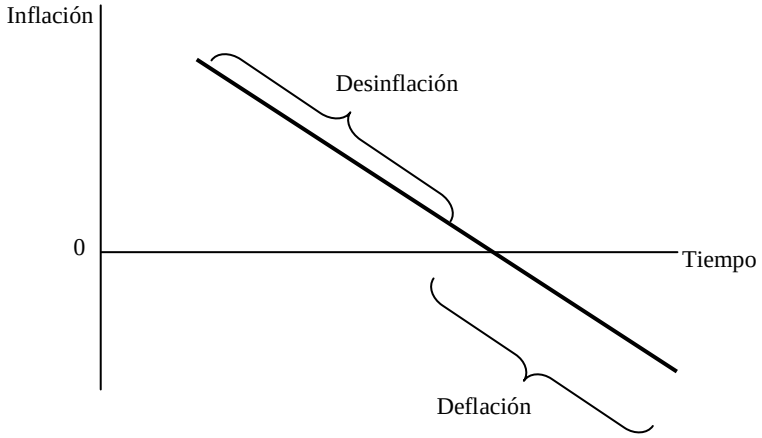


Figura 6: Cuando la inflación es positiva y decreciente se está en una fase de desinflación. Si se traspasa el umbral cero de variación de precios, llegando a registrar un crecimiento negativo, se pasa entonces a un estado de deflación

RESUMEN

A lo largo de este primer tema dedicado a la Macroeconomía se ha ofrecido una sencilla visión de los principales objetivos macroeconómicos y las políticas que pueden ser empleadas para el logro de tales objetivos. Asimismo, se ha analizado el modo en que pueden medirse tres de las variables macroeconómicas fundamentales. La producción nacional, el desempleo y la inflación. Variables clave para conocer la salud de la economía de un país.

En los siguientes temas profundizaremos en algunas de las cuestiones que han sido tratadas de manera muy sucinta en este tema de introducción a la Macroeconomía. Una de las principales ideas sobre las que se incidirá en los siguientes temas, unas veces de manera evidente otras de manera implícita, es que hacer política macroeconómica no es un ejercicio sencillo. Por hacer un símil, si se compara con la Fórmula 1, cuando los ingenieros introducen algún cambio en los reglajes del coche, puede verse afectada alguna parte del coche que no ha sido revisada e incluso la fiabilidad conjunta del coche. Hay que hacer constantes y leves retoques en la maquinaria para lograr que mejore su funcionamiento sin que se produzcan cambios traumáticos o se consiga un efecto contrario al deseado. Algo así pasa con la política macroeconómica. La introducción de medidas tendentes a perseguir un determinado objetivo macroeconómico, pueden crear desequilibrios en otras partes del cuadro macroeconómico de una nación.

Los economistas teóricos acostumbran a desdeñar el trabajo de los contables nacionales y, aunque utilizan los productos que éstos les ofrecen, no es corriente que se tomen la molestia de preguntarse por la calidad de los ingredientes estadísticos que en ella se barajan. Contrastan así las definiciones que hacen los teóricos del objeto de la ciencia económica y el campo de juego perfectamente acotado por los contables nacionales en el que esta ciencia se desenvuelve.

TEMA 6
LA POLÍTICA FISCAL Y EL PRESUPUESTO PÚBLICO

INTRODUCCIÓN

En el tema anterior veíamos que la economía atraviesa por una serie de ciclos, tanto de expansión como de recesión, los primeros asociados a incrementos del PIB y los segundos a decrecimientos de esta magnitud. El estado puede tratar de mitigar las fases de recesión o controlar las fases de expansión a través de distintos instrumentos, tal como defienden distintas corrientes de pensamiento. Uno de los instrumentos de los que dispone el estado es el de la política fiscal, que consiste en variaciones por parte del sector público de impuestos, transferencias y gasto público que permitan generar variaciones en la demanda agregada. La política fiscal puede ser expansiva o contractiva, la primera produciendo incrementos de la demanda agregada, y la segunda provocando que disminuya.

El economista John Maynard Keynes, considerado padre de la Macroeconomía, se considera como el responsable de la propuesta de la política fiscal. Propuso el aumento del gasto público con el fin de salir de una de las crisis económicas más importantes del siglo XX: la crisis de 1929. Desde entonces, las teorías de este economista se han aplicado en muchas situaciones de contracción de demanda agregada, entre las que se puede incluir el caso de España en la crisis de 2008. Sin embargo, un mayor gasto público supone un importe mayor del déficit público. De forma general, una política fiscal expansiva puede aparejar, tal como explicamos en este capítulo, menores ingresos y mayores gastos para el estado.

En este capítulo trataremos por tanto el instrumento de política fiscal, y responderemos a preguntas tan fundamentales como en qué consiste este instrumento, qué efecto tiene en la economía, en qué medida se debería utilizar y sus limitaciones. Empezamos este capítulo presentando de forma general las partidas del presupuesto público, para luego retomar un tema de debate que hemos introducido anteriormente: el papel del sector público en la economía. Después definimos la política fiscal, en qué consiste y el efecto que tiene sobre la economía. Hablamos de los estabilizadores automáticos como instituciones que permiten postergar la decisión de implementar una política fiscal. Finalmente, tratamos las limitaciones de la política fiscal, en concreto los retardos y el déficit público.

EL GASTO Y EL INGRESO PÚBLICO

Delimitación del sector público

El sector público puede intervenir en la economía para regular los niveles de crecimiento económico. El presupuesto público es el documento que refleja la política adoptada por la administración pública.

Antes de seguir resulta conveniente delimitar el concepto de sector público. De este modo podremos determinar el ámbito de referencia del presupuesto público que va a ser objeto de estudio en las siguientes líneas. Como aproximación, se propone el siguiente esquema que muestra los organismos que componen el sector público –figura 1–.

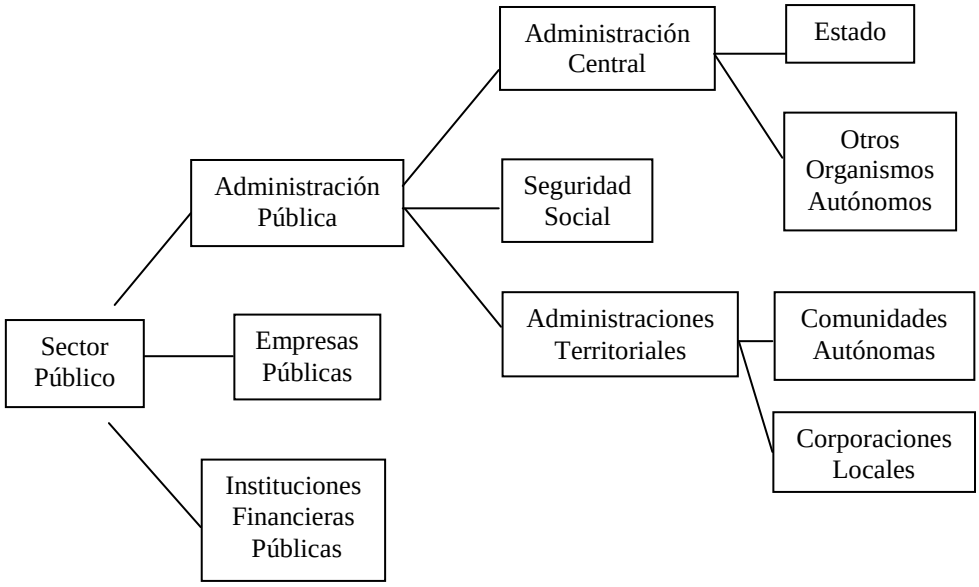


Figura 1: Estructura orgánica del Sector Público.

Cuando se hace referencia al presupuesto público se hace alusión al presupuesto del conjunto de las administraciones públicas, el cual se obtiene a partir de la consolidación contable de todos y cada uno de los presupuestos de los distintos organismos que la componen: administración central –estado y otros organismos autónomos de la administración–, seguridad social y administraciones territoriales –comunidades autónomas y corporaciones locales–. Quedan, por tanto, excluidas del concepto, las cuentas de las empresas públicas y las de las instituciones financieras públicas.

Se entiende por administración pública al conjunto de agentes cuya función es la de organizar y producir para la sociedad bienes y/o servicios no destinados al mercado y efectuar operaciones de redistribución de la renta y la riqueza nacional, y cuyos recursos principales provienen de pagos obligatorios.

El presupuesto público: Gastos e ingresos públicos según la clasificación económica

El presupuesto público es la expresión contable del plan económico de los distintos niveles de gobierno de la administración pública para un período determinado. Está compuesto de una previsión de gastos y de unas estimaciones de ingresos para cubrir dichos gastos.

Atendiendo a la clasificación económica –también existe una orgánica y otra funcional– podemos distinguir los siguientes capítulos de ingresos y gastos públicos contenidos en el presupuesto –tablas 1 y 2–.

Operaciones no financieras	Operaciones corrientes	Impuestos directos Impuestos indirectos Tasas y otros ingresos Transferencias corrientes Ingresos patrimoniales
	Operaciones de capital	Enajenación de inversión real Transferencias de capital
Operaciones financieras	Variación de activos financieros Variación de pasivos financieros	

Tabla 1: Clasificación económica de los ingresos públicos

Dentro de los ingresos por operaciones corrientes los principales impuestos directos, medido en términos recaudatorios, son el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas –IRPF– y el Impuesto de Sociedades –IS–, mientras que, por lo que hace referencia a los impuestos indirectos, los que tienen una mayor capacidad recaudatoria son el Impuesto sobre el Valor Añadido y los distintos impuestos especiales. Más adelante se verá la definición de impuestos directos e indirectos.

Igualmente se consideran ingresos corrientes las tasas y contribuciones especiales. Las tasas son los pagos realizados por el ciudadano de todo o parte de un servicio público del que es directamente beneficiario. Por su parte, las contribuciones especiales suponen el rescate de la plusvalía o del beneficio especial generado en las unidades económicas privadas a consecuencia de las inversiones públicas.

La cuarta partida hace referencia a los ingresos obtenidos por transferencias procedentes de niveles superiores de la administración pública que tienen como destino los gastos corrientes. Por ejemplo, para la administración central son transferencias de este tipo los ingresos percibidos del presupuesto comunitario en el marco de las ayudas del Fondo Social Europeo. La última cuenta de ingresos por operaciones corrientes es la de ingresos patrimoniales, que hace alusión, por ejemplo, a los ingresos obtenidos por la venta de entradas para acceder a museos de propiedad pública.

Dentro de las operaciones de capital se puede distinguir entre ingresos por enajenación de inversión real, es decir, por la venta de patrimonio propiedad de la administración pública, y transferencias de capital, como pueden ser las que con destino a las administraciones autonómicas proceden del presupuesto comunitario con cargo a los proyectos FEDER. Los ingresos por transferencias de capital tienen como destino obligatorio el aumento de stock de capital.

En un segundo gran apartado, el de las operaciones financieras, cabe distinguir entre ingresos por variación de pasivos financieros e ingresos por variación de activos financieros. Los primeros hacen referencia a los recursos obtenidos como consecuencia de nuevas emisiones de deuda pública efectuada por la administración, mientras que los segundos se consiguen mediante la venta de activos financieros previamente adquiridos por la administración pública.

Operaciones no financieras	Operaciones corrientes	Gastos de personal
		Gastos en bienes y servicios
		Gastos financieros
		Transferencias corrientes
	Operaciones de capital	Inversiones reales
		Transferencias de capital
Operaciones financieras	Variación de activos financieros Variación de pasivos financieros	

Tabla 2: Clasificación económica de los gastos públicos

En cuanto al destino que se da a los recursos que obtiene la administración pública, los gastos públicos, cabe hacer igualmente una primera división entre gastos por operaciones financieras y gastos por operaciones no financieras. En este segundo bloque, los gastos de personal representan los sueldos y salarios destinados a funcionarios y personal contratado por la administración. Los gastos en bienes y servicios hacen referencia entre otros al pago del material fungible o no fungible necesario para el desarrollo de las tareas propias del personal de la administración. Los gastos financieros reflejan los intereses periódicos a los que ha de hacer frente la administración por la deuda pública viva o en circulación. Finalmente, por lo que respecta a las operaciones corrientes, las transferencias representan, entre otros, las cuantías destinadas al subsidio por desempleo y a las pensiones públicas. Se trata de operaciones cuyo fin es el mantenimiento de la renta disponible de grupos desfavorecidos.

Dentro de las operaciones de capital, los recursos destinados a la creación de infraestructura terrestre serían un buen ejemplo de las cuantías que recoge la partida de inversión real. Por su parte, las transferencias de capital, tomando como referencia la administración central, serían aquellas que se realizan a las administraciones autonómicas y locales con el compromiso de que su destino sea la inversión real.

Por último, las operaciones financieras pueden deberse tanto a variaciones en el pasivo financiero como a variaciones en el activo financiero. Las primeras hacen referencia a los recursos que tienen por destino el pago al prestamista en el momento del vencimiento de la deuda pública en circulación, mientras que las segundas están relacionadas con la compra de activos financieros.

LA DISCRECIONALIDAD DE LA POLÍTICA FISCAL

Política fiscal y corrientes ideológicas

Existen distintas formas de entender el papel del sector público en la marcha de la economía, determinadas por los puntos de vista de las distintas escuelas del pensamiento. Los liberales defienden la no intromisión del estado en la economía, ya que este genera ineficiencias y rigideces. Otras escuelas, entre las que destacamos la escuela keynesiana, defienden precisamente lo contrario: el estado debería intervenir en la economía, ya que el mercado no basta para generar suficiente empleo en determinadas situaciones.

Entre los liberales se pueden destacar a los economistas clásicos, entre los que destaca Adam Smith y su obra *La Riqueza de las Naciones*, publicada en 1776. Smith afirmaba que el mercado se autorregula a través del interés propio de los agentes privados, como si la existencia de una "mano invisible" actuara sobre ella, sin necesidad por tanto de la mano visible del estado. Lecturas posteriores de Adam Smith han motivado en función de su teoría la no intervención del estado en etapas en las que la economía se desviaba a largo plazo de su senda de crecimiento, como es el caso de las crisis económicas.

Fue precisamente a partir de un fracaso de estos preceptos que el keynesianismo cobró protagonismo, en particular el *crack* de 1929 o crisis de 1929, que causó una gran depresión continuada, con caídas en la inversión, en la producción y en el empleo. Ante esta situación, las teorías clásicas mantenían que tan solo era cuestión de tiempo, la economía se ajustaría de modo automático. Pero como decía Keynes para entonces, *todos estarían muertos*. Por tanto, Keynes mantenía que las fuerzas de mercado no poseen la capacidad de devolver a las economías occidentales a su nivel de pleno empleo, al menos en un plazo de tiempo razonable. Desde el punto de vista de la política económica la principal proposición keynesiana se resume en la necesidad de actuar ante situaciones de crisis. Defiende por tanto la adopción de medidas de política económica anticíclicas, no debiendo confiar en que los mercados hagan posible una corrección automática de la situación en un período incierto de tiempo. Por ello, bajo la óptica keynesiana, un mayor gasto público por parte del estado motivó la creación de empleo y la vuelta del crecimiento económico, sacando de una prolongada recesión a EE.UU. Sin embargo, de acuerdo con muchos economistas, fue gasto público militar desarrollado a través de la Segunda Guerra Mundial la que sacó a EE.UU. definitivamente de la crisis.

A finales de los años 80, la economía de Japón se vio perjudicada por una burbuja en el mercado inmobiliario y en los mercados de acciones que produjo una caída del consumo y de la inversión, generando una recesión. En respuesta, el gobierno japonés llevó a cabo una política fiscal expansiva con el fin de estabilizar la economía, gastando importantes sumas de dinero en obra pública para tratar de impulsar la demanda agregada. En España, durante la crisis económica iniciada en 2008, se entró en una fase de desaceleración de la producción y del empleo. Con el fin de incentivar la economía, el gobierno inició un plan de gasto público conocido como el Plan E, que incluía la inversión en infraestructuras por parte del gobierno. Este plan trataba de crear empleo e impulsar la economía, por lo que se considera una política fiscal expansiva.

En el contexto de la crisis económica internacional de 2008, España no fue el único país en realizar una política fiscal expansiva para motivar unas mayores tasas de crecimiento de la producción y del empleo. Es por ello que se habló de una vuelta al keynesianismo, donde el laissez-faire en la economía capitalista era parte la filosofía política imperante, principalmente desde el Consenso de Washington en los años 80. Sin embargo, esta situación dio una vuelta de tuerca, ya que el mayor déficit presionó la confianza sobre la solvencia de la deuda de muchos países y su estabilidad financiera, principalmente en la Unión Europea, motivando políticas contractivas con el fin de reducir el déficit. El déficit derivado de las políticas fiscales expansivas tiene por tanto un efecto nocivo, que se tratará más adelante en este tema al analizar las limitaciones de la política fiscal.

El papel del sector público en la economía es todavía motivo de discusión por parte de la filosofía política y la economía política. En el tema 5 de este libro veíamos el estado debe de intervenir para corregir distintos fallos de mercado (competencia imperfecta, externalidades, información imperfecta y asignación de bienes públicos, entre otras), redistribución de la renta y fomentar el crecimiento económico en un entorno de estabilidad económica; pero realmente existe muy poco consenso entre distintas escuelas

sobre el hecho de que deba de intervenir en estos ámbitos, y en caso de que deba de intervenir, sobre la manera e intensidad en la que debe de hacerlo. De hecho, distintas escuelas interpretan la realidad económica desde distintos puntos de vista. A nivel teórico, la efectividad de la política fiscal dependerá de los supuestos teóricos de partida, y distintas escuelas, tal como se aprecia en el tema 9, difieren sustancialmente sobre estos supuestos.

Dentro de esta incertidumbre, motivada sin duda por intereses políticos y distintas posiciones ideológicas, es difícil encontrar un criterio que permita valorar los pros y contras de la política fiscal y una guía para su aplicación, y específicamente es complicado crear una receta para combatir las crisis económicas. ¿La producción aumentará por si sola por acción de los distintos agentes económicos o debe el sector público mediar entre ellos? Esta pregunta es generadora de un intenso debate en economía.

El ciclo político de la economía

Algunos economistas sostienen que los políticos guían su conducta, entre otros objetivos, por el de mantenerse en el poder el mayor tiempo posible. Para ello se admite que el político tiende a adoptar medidas de corte popular, es decir, generalmente bien consideradas por los ciudadanos en el momento previo al de las elecciones, tales como una política fiscal expansiva.

Según la teoría del ciclo económico de origen político, el equipo de gobierno al principio de la legislatura utilizará políticas económicas contractivas que supongan una reducción de los niveles de inflación, así como un aumento del desempleo, que permitan además aligerar el déficit público. En ocasiones se culpará al anterior partido en el poder de la necesidad en la aplicación de dicha política contractiva. Cuando se trate de continuidad en la legislatura se podrá plantear como excusa que es la única alternativa posible a tenor del escenario macroeconómico provocado por factores exógenos, como una crisis a nivel mundial u otro factor exógeno no previsto.

En sentido contrario, cuando se acerquen las elecciones, normalmente se aplicarán políticas expansivas para que se observe una tendencia hacia el aumento del crecimiento económico y la disminución del desempleo en el país. Como para entonces el nivel de producción estará por debajo del nivel de pleno empleo el mayor crecimiento que siga a la política expansiva no irá asociado a una tensión inflacionista. Por tanto, se trataría de compatibilizar al final de la legislatura la tendencia hacia un mayor crecimiento y un menor desempleo, con una inflación controlada.

En el terreno de la política fiscal, bajo el prisma de la Teoría de la Elección Pública, puede defenderse el interés del gobierno por generar un escenario de Ilusión Fiscal. Según ésta, las autoridades tratan de crear en los ciudadanos el convencimiento de que están pagando menos impuestos de lo que están recibiendo a cambio. En este sentido, desde el lado de los ingresos públicos se mantiene que el ciudadano percibe de un modo claro un impuesto sobre su renta como una carga pero que, por el contrario, no percibe la emisión de deuda pública como una carga a la que tendrá que hacer frente la sociedad en algún momento posterior. En realidad, en el presente, al individuo que adquiere bonos, la deuda pública no se le presenta como una carga sino como una posibilidad de inversión en un activo financiero. Por otro lado, se estima que el público en general no es lo suficientemente previsor como para ver que un mayor endeudamiento en el presente puede significar mayores impuestos en el futuro.

Según la teoría del Ciclo político de la economía, el político tendría un considerable interés por presentar presupuestos en el año previo al de elecciones capaces de atraer votos para su reelección. En este caso podría preverse una tendencia a presentar aumentos en el presupuesto

público de aquellos gastos más fácilmente perceptibles para el ciudadano (aumento de pensiones, aumento de sueldos para el funcionario, aumento de partidas a la inversión que puedan ser inauguradas con tiempo, ...), mientras que habrá una resistencia al aumento de la presión fiscal ejercida sobre los ciudadanos. Por tanto, en años preelectorales puede esperarse la generación de elevados déficit públicos a cubrir con emisiones de deuda pública.

FUNCIÓN Y DETERMINANTES DE LA POLÍTICA FISCAL

Tal como se vio en el capítulo anterior, la función primordial de la política fiscal es influir en la demanda agregada. El efecto aislado de la aplicación de una política fiscal será de aumento de la demanda agregada en el caso de que se trate de una política expansiva, o de disminución si se trata de una política contractiva. Un aumento de la demanda agregada significa un desplazamiento de la misma hacia la derecha, tal como se tratará en el tema 9. Dado que es el estado quien toma la decisión de política fiscal, su aplicación dependerá de su criterio y de su ideología.

Instrumentos de la política fiscal

Los instrumentos de política fiscal son tres. En primer lugar, el gasto público, que se refiere a las compras realizadas por el sector público. Por ejemplo, la compra de minas antipersonas, libros escolares, equipos para hospitales, construcción de escuelas o pago de funcionarios como profesores, doctores, jueces y militares. La inversión en gasto público, como por ejemplo la construcción de obra pública, permite dar trabajo a los desempleados, así como dotar de infraestructuras que permitan generar crecimiento económico.

En segundo lugar, las transferencias realizadas a familias y empresas, tales como subsidios por desempleo o rentas asistenciales, que permiten dotar a los hogares de recursos para que destinen al consumo. Así mismo, las subvenciones a empresas y determinadas actividades productivas permiten incentivar la inversión.

En tercer lugar, los impuestos. Los impuestos se pueden clasificar de distintas formas, y una fórmula frecuente de clasificación es ateniendo a si estos afectan a la renta del individuo o no. De esta forma, los impuestos directos son los que gravan la renta o la riqueza de los individuos. Ejemplos de estos impuestos son el impuesto del patrimonio, el impuesto de sociedades o el impuesto de la renta. Los impuestos indirectos gravan ciertas actividades independientemente del nivel de renta de los individuos que las realizan. Por ejemplo, el impuesto del valor añadido (IVA), los impuestos sobre hidrocarburos o los impuestos sobre el alcohol y el tabaco. Algunos impuestos directos, como el impuesto de la renta, son progresivos, esto es, cuanto mayor ganancia o renta, mayor es el porcentaje de impuestos.

En términos muy generales, podría decirse que en épocas de expansión de la producción y el empleo, el gobierno puede llevar a cabo políticas fiscales contractivas. Ante elevadas tasas de crecimiento económico, el estado puede decidir recortar el gasto, aumentar los impuestos o reducir las transferencias. Las razones pueden ser tratar de reducir su déficit o reducir la inflación. Por el contrario, en etapas de recesión o de aumentos de la tasa de desempleo, el gobierno puede optar por políticas fiscales expansivas que traten de reactivar el consumo y la producción, aún a costa de un mayor déficit e inflación.

Cabe mencionar que los instrumentos para ejercer la política fiscal no tienen los mismos efectos en la producción. Es decir, que disminuir los impuestos no tiene la misma influencia en la demanda agregada que aumentar el gasto. Se puede calcular analíticamente

la diferencia entre ambos efectos, y esto lo expondremos más adelante en este mismo capítulo.

La política fiscal y la desigualdad

Es fácil intuir que las distintas políticas fiscales no influyen a los mismos grupos sociales por igual, y que según se dirijan a unos grupos o a otros, tendrán un impacto distinto.

A pesar de que la función primordial de la política fiscal es expandir o contraer la demanda agregada, cabe destacar que también influye en la desigualdad. Ya hemos mencionado que, en líneas generales, uno de los objetivos del sector público es combatir la desigualdad, y la política fiscal puede ser una herramienta eficiente en este fin. Así, los impuestos directos progresivos permiten que las rentas más altas contribuyan en mayor medida a la financiación del estado, no así con los impuestos indirectos, que son pagados en igualdad de condiciones por cualquier ciudadano independientemente de su renta. Una política fiscal contractiva que aumente los impuestos indirectos afecta por tanto negativamente a todos los consumidores, y con mayor perjuicio a las clases desfavorecidas que tienen menores tasas de ahorro. Por otro lado, una política fiscal contractiva que aumente el tipo máximo de las rentas altas no afecta a las clases más desfavorecidas en un principio. Dependiendo del uso de estos recursos, se podría mejorar la distribución de la renta en posteriores medidas, presumiblemente futuras políticas fiscales expansivas destinadas a aumentar las transferencias. Otras políticas fiscales basadas en transferencias simplemente no tienen un impacto a nivel distributivo de los ingresos. Por ejemplo, el "cheque bebé", aprobado en 2007 en España, otorgaba 2 500 a los hogares que tuviesen o adoptasen un niño, independientemente de su nivel de ingresos.

Existen, por tanto, políticas fiscales que por su naturaleza permiten combatir la desigualdad, pero existen otras que incluso contribuyen a aumentarla. Un ejemplo de esto último sería reducir los impuestos a las clases altas, y por motivos ideológicos, esta medida puede venir también acompañada de una reducción de las transferencias. En esta línea, un caso muy destacado sería el de las medidas económicas tomadas por Ronald Reagan en EE.UU. o Margaret Thatcher en Inglaterra durante los años 80.

> También es posible entrever que las políticas fiscales no son homogéneas en términos de calidad de vida. Una política fiscal contractiva que recorte en gasto en infraestructuras no tendrá el mismo impacto social que otra que recorte en gasto en educación. Una política fiscal expansiva que invierta en gasto militar no será igual que una que aumente la cuantía de las pensiones en términos de bienestar, principalmente si el gasto militar va encaminado a una guerra. Sin embargo, aunque una política fiscal sea perniciosa para el estado de bienestar o para la calidad de vida, sí que puede ser eficiente en términos económicos. El gasto militar en EE.UU. para la Segunda Guerra Mundial permitió, de acuerdo con muchos economistas, dejar atrás la profunda depresión en el país, generada a partir de la crisis de 1929.

EL MULTIPLICADOR DE LA POLÍTICA FISCAL

El multiplicador de la política fiscal o multiplicador keynesiano nos permite entender de qué forma una política fiscal se traduce en un cambio en la producción y el empleo en el corto plazo.

Podemos entender el multiplicador como un modelo que indica la medida en que el gasto afecta al PIB. Se llama multiplicador porque, por efecto de las transacciones económicas, cada euro destinado en la política fiscal, multiplica sus efectos en el PIB. Así, un aumento de 5 millones de euros en la construcción de infraestructuras en un país tendrá un impacto en el PIB mayor que esta cantidad. Por el contrario, una reducción de esta cantidad en la misma partida tendrá un impacto negativo en el PIB más elevado que la cantidad reducida. Análogas conclusiones sacaremos con el caso de las transferencias y los impuestos, pero tal como veremos más adelante, en estos dos últimos casos la magnitud del multiplicador es menor.

Como cualquier modelo usado en economía, y especialmente aquellos modelos que se introducen en cursos introductorios de economía, el modelo del multiplicador keynesiano parte de unos supuestos excesivamente restrictivos en comparación con la realidad económica. Sin embargo, resulta muy útil e ilustrativo a la hora de comprobar cómo funciona de forma aislada la política fiscal en el corto plazo. Algunos de estos supuestos son la ausencia de política monetaria, la ausencia de mercados financieros y la ausencia de comercio internacional.

Comencemos estudiando el multiplicador del gasto público por medio de un ejemplo. Imaginemos que el estado contrata trabajadores sociales que antes no percibían renta alguna, por cuyo servicio prestado gasta una cantidad de un millón de euros (excluimos también por simplicidad gastos de seguridad social e impuestos). En este caso, el PIB aumentará en esta cuantía. Sin embargo, debido al efecto multiplicador, el PIB aumentará bastante más. Supongamos que la propensión marginal al consumo en la economía es de 2/3. La propensión marginal al consumo se define como la proporción que indica la cantidad adicional que la gente consume cuando recibe un euro adicional. Por ello, los trabajadores sociales gastarán 2/3 de esta cantidad, es decir, 666 667 euros en bienes y servicios. Los productores de estos bienes, gastarán 2/3 de 666 667, es decir, 444 444. Este proceso continua, ya que estos productores gastan 2/3 de la nueva cantidad, y así sucesivamente. Este proceso se resume en la tabla 3.

Transacción	Variación en el PIB (ejemplo)	Variación en el PIB (fórmula)
Aumento del gasto	1 000 000	ΔG
Primera transacción	666 667 (1 000 000*2/3)	$\Delta G*PMC$
Segunda transacción	444 444 (1 000 000*2/3*2/3)	$\Delta G*PMC^2$
…..		
Total	3 000 000	$\Delta G*\frac{1}{1-PMC}$

Tabla 3: Efecto de una política fiscal expansiva en el PIB a través del aumento del gasto público. ΔG representa la variación en el gasto público. El efecto del multiplicador keynesiano (PMC) hace que la influencia en el PIB sea más elevada que la cantidad aumentada.

En la última columna de la tabla 1 se introduce el ejemplo de forma matemática. Se puede demostrar que la progresión geométrica del conjunto de los incrementos en el PIB, es decir, la suma de todos los incrementos, se puede calcular por medio de la siguiente fórmula:

$$\frac{1}{1\text{-PMC}},$$

donde PMC es el valor de la propensión marginal al consumo. Si calculamos el efecto del multiplicador en el ejemplo que nos ocupa, comprobamos que el aumento en el gasto público de un millón de euros conlleva un aumento en el PIB de 3 millones. Conviene destacar que el valor del multiplicador del gasto público es el mismo para políticas expansivas que para políticas contractivas. Así, cuando el estado decide disminuir sus compras en una cantidad, el PIB disminuirá en la magnitud correspondiente a esta cantidad multiplicada por la fórmula anterior.

En el caso de los impuestos y las transferencias, el valor del multiplicador es distinto. En una política fiscal es necesario variar los impuestos en una mayor magnitud que la variación del gasto público, con el fin de obtener el mismo efecto sobre el PIB. Esto es por lo siguiente: pongamos el caso de una política fiscal expansiva consistente en rebajar los impuestos en un millón de euros. En este caso, los hogares dispondrán de un millón de euros adicionales, que podrán destinar al ahorro o al consumo, y destinarán al consumo una cantidad equivalente a su propensión marginal al consumo. Esa cantidad de dinero destinada al consumo, será de nuevo destinada al consumo de acuerdo con la propensión marginal al consumo, y así sucesivamente. Al contrario que en el caso del gasto público, el dinero que se inyecta en la economía no pasa a formar parte en una primera fase directamente en el PIB, sino que tan solo se incorpora el dinero que se destina al consumo. Si la proporción marginal al consumo es de 2/3, en ese caso solo se incorpora en la primera fase 666 667 euros. Este proceso se resume en la tabla 4.

Transacción	Variación en el PIB (ejemplo)	Variación en el PIB (fórmula)
Primera transacción	666 667 (1 000 000*2/3)	$\Delta T*PMC$
Segunda transacción	444 444 (1 000 000*2/3*2/3)	$\Delta T*PMC^2$
…..		
Total	2 000 000	$\Delta T*\frac{PMC}{1\text{-PMC}}$

Tabla 4: Efecto de una política fiscal expansiva en el PIB a través de una disminución de los impuestos. ΔT representa la variación en los impuestos. El efecto del multiplicador keynesiano (PMC) hace que la influencia en el PIB sea más elevada que la cantidad aumentada.

En la tabla 4, la primera transacción es la parte de la disminución de impuestos que se destina al consumo, que es la primera que se incorpora en el PIB. A diferencia del caso del gasto público, como ya hemos comentado, una parte se destina en primera fase al ahorro. Es por ello que el multiplicador keynesiano de los impuestos es menor que el del gasto público, siendo el de los impuestos igual a:

$$\frac{PMC}{1-PMC}.$$

Un razonamiento análogo al anterior se realiza para el caso de las transferencias. Al aumentar las transferencias, los hogares tendrán una mayor renta disponible, pero solo una parte irá al consumo.

Como hemos visto, el concepto del multiplicador es un concepto asociado a la propensión marginal al consumo, y será más elevado conforme aumente el consumo.

Este modelo es muy general, tal como advertíamos al principio. La realidad tiene distintos matices que condicionan el efecto multiplicador de la política fiscal. Por ejemplo, asumimos autarquía o falta de comercio exterior. Si existe comercio exterior, tal como es el caso de casi la totalidad de los países, puede darse el caso de que los bienes y servicios que se consuman en el extranjero, lo que contribuiría a disminuir el valor del multiplicador.

En el caso de la construcción de infraestructuras, por ejemplo, si bien se puede crear empleo, el efecto multiplicador será más elevado cuando esas infraestructuras sean útiles para la actividad económica. A medida que un país progresa a nivel económico y desarrolla sus infraestructuras, la capacidad de estas de favorecer los intercambios económicos disminuye. La construcción y mantenimiento de carreteras, por ejemplo, en países del África Subsahariana, puede tener un impacto económico mayor que en España, donde la red de carreteras está mucho más desarrollada. Por ello, en los países más desfavorecidos puede tener un efecto positivo adicional a la hora de fomentar los intercambios y atraer comercio extranjero en comparación con los países más desarrollados. En el caso del mencionado Plan E en España, se criticó mucho por los medios de comunicación la utilidad real de determinadas obras públicas. En Japón, diversos proyectos de obras públicas realizados durante los 90 adolecieron de críticas análogas. En muchos casos, la creación de empleo es razón suficiente.

Tal como se ha comentado anteriormente, el mayor éxito de una determinada política fiscal viene influido por el grupo social beneficiado. Se conoce a través de las encuestas que, por lo general, los desempleados tienen una mayor propensión marginal al consumo, por lo que los aumentos de transferencias a desempleados pueden tener un mayor efecto en la demanda agregada que otras medidas.

En el caso del gasto público o las transferencias, si se financian por medio de deuda pública el efecto del multiplicador permanecerá inalterado. Pero si se financia incrementando los impuestos el efecto será menor. Sobre la cuestión de la financiación de estos gastos se volverá al final de este tema.

LOS ESTABILIZADORES AUTOMÁTICOS

Existen algunas razones para que, en caso de caída de la demanda agregada, las autoridades se planeen intervenir a través de una política fiscal. Al inicio de la crisis económica de 2008 en España, se le preguntó al Ministro de Economía, Pedro Solbes, sobre las medidas que el gobierno pensaba tomar. Su respuesta fue que, antes de planificar nada, habría que esperar a que tuvieran efecto los estabilizadores automáticos. En esta sección abordaremos la definición y el papel que los estabilizadores automáticos desempeñan en la economía.

Los estabilizadores automáticos son mecanismos que actúan sobre la demanda agregada independientemente de la actuación del gobierno. Estos por lo general están referidos al sistema de gastos e impuestos gubernamentales que, ante una caída o incremento de la demanda agregada, actúan de forma automática. En definitiva, se trata de un importante instrumento de política económica ya que atenúa las alzas y bajas que podrían presentarse en el ciclo económico.

El sistema de impuestos existente en la economía actúa de estabilizador automático. Al aumentar la demanda agregada, las recaudaciones impositivas aumentan, por lo que los impuestos, de forma automática, contribuyen a desacelerar su crecimiento. Por el contrario, ante una recesión, las recaudaciones impositivas disminuyen, permitiendo una mayor renta disponible. El efecto del papel de los impuestos como estabilizador automático será mayor cuanto más progresivo sea este impuesto. En el caso de España y muchos países con elevado desarrollo económico, el tipo impositivo de la renta -el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas, IRPF- aumenta según aumenta la renta. Ante una caída de la demanda agregada, este impuesto actúa como un estabilizador automático. Así, si el salario anual bruto de una persona cae en 2011 desde 20 000 euros a 15 000 euros, el porcentaje de impuestos que debe pagar también cae del 28% al 24% -de acuerdo con la ley de 35/2006 vigente en 2011-.

Las prestaciones por desempleo, transferencias del sector público que aumentan en una fase recesiva del ciclo en la que se destruyen puestos de trabajo, son también un ejemplo de estabilizador automático. En el mismo ejemplo, si una persona pasa de cobrar 20 000 euros a ser desempleado, su renta no cae hasta cero, ya que recibirá el subsidio de desempleo.

LIMITACIONES DE LA POLÍTICA FISCAL: LOS RETARDOS Y EL DÉFICIT

A partir del análisis efectuado, podría parecer que la solución para reactivar la economía en fases recesivas del ciclo es sencilla, bastaría con aprobar medidas fiscales de corte expansivo. Es cierto que la política fiscal es un instrumento con el que cuentan los gobiernos para reactivar la economía, pero es un instrumento con, al menos, dos importantes limitaciones:

1. El retardo en el tiempo desde que se detecta la necesidad hasta que tienen efecto las medidas.
2. El impacto de la financiación de la elevación en el gasto público sobre el sector privado de la economía.

Los retardos

Tal y como mantiene el economista Gregory Mankiw, conseguir la estabilidad económica sería fácil si los efectos de la política económica se dejaran sentir de inmediato, tan pronto fuera detectado el problema objeto de atención. En este caso, ser gestor de la política económica tendría cierto parangón con el hecho de conducir un coche. Al instante que se gira el volante el coche responde, caso ideal para la política económica: se ganaría en sencillez y efectividad, si una vez detectado un problema económico se reaccionara con rapidez y los efectos de la medida adoptada fueran tan inmediatos que la solución al problema se consiguiera en poco tiempo.

A diferencia de la similitud expuesta anteriormente, ser gestor de política económica guarda más parecido con ser piloto de una gran embarcación. El gobierno de un barco es más difícil que el de un automóvil, puesto que ahora hay que considerar que cuando se gira el timón el barco tarda más tiempo en reaccionar. Además, una vez que el barco empieza a tomar una nueva dirección, sigue girando mucho después de que el capitán haya retornado el timón a su posición inicial. Si el gobierno de un barco estuviera en manos de un aprendiz, es probable que optara por girar demasiado el timón en un principio al ver que el barco tarda en responder, y que posteriormente girara con demasiada brusquedad en sentido contrario al ver que su acción inicial había sido desmesurada. En este caso el barco se vería sometido a grandes vaivenes, generando una gran inestabilidad entre los tripulantes y los pasajeros.

Los gestores de la política macroeconómica también han de hacer frente a la existencia de retardos, tal y como corresponde al buen capitán del barco. De modo que la existencia de retardos dificulta considerablemente la actuación en materia de políticas fiscal y monetaria.

Supongamos que una economía que se encuentra en una situación de pleno empleo se ve afectada por una perturbación de demanda negativa, que reduce el nivel de renta de equilibrio y eleva el desempleo. Cuando los agentes políticos son conscientes de tal hecho, han de preguntarse, en primer lugar, si deben responder ante la situación diagnosticada y, en segundo lugar, cómo deben responder a la perturbación.

Para dar respuesta a la primera pregunta, las autoridades deben analizar la perturbación y determinar si se trata de un hecho permanente o meramente transitorio. En caso de que la perturbación tuviera efectos transitorios, tal vez la mejor medida sería no hacer nada, ya que la economía terminaría retornando sin intervención alguna a la situación de pleno empleo. Cuando los productores sepan percibir que la caída de la demanda es meramente transitoria, introducirán cambios en la producción y en los niveles de existencias en lugar de reducir la capacidad productiva. Hay que tener en cuenta que los efectos de la política económica se dejan sentir con cierto retardo, de modo que si se aplica una política expansiva con efectos cuando la economía ya está volviendo a su nivel de pleno empleo, tendería a alejar a la producción y a los precios de ese nivel. Por tanto, si la perturbación es temporal y teniendo en cuenta que la política económica se deja sentir con demora, la mejor política económica es no hacer nada. De lo contrario la política de estabilización podría en realidad desestabilizar la economía.

Supongamos sin embargo que la perturbación va a producir efectos permanentes, ocasionando una caída duradera de la producción y del empleo. En este caso los agentes políticos podrían plantearse la intervención, pero previamente habrían de valorar los retardos que caracterizan al proceso político desde que se advierte un problema hasta que surten efecto las medidas adoptadas. De hecho pueden distinguirse hasta dos tipos de retardo: el retardo interno, que es el tiempo que se tarda en poner en práctica una medida; y el retardo externo que describe el tiempo que tarda en dejarse sentir la medida adoptada sobre las variables macroeconómicas.

El retardo interno

El retardo en el reconocimiento

Viene delimitado por el tiempo que transcurre entre el momento en que se produce una perturbación y el momento en el que las autoridades reconocen que se deben tomar medidas. Aunque no es lo normal, este retardo podría considerarse negativo, lo que sucede cuando se puede predecir con antelación la perturbación y, en consecuencia, adoptar medidas antes de que ocurra.

Frente a la situación descrita, generalmente el retardo de reconocimiento es positivo, de modo que suele haber un tiempo de demora entre que se producen los efectos negativos y se reconoce la necesidad de tomar medidas.

El retardo en la decisión

El retardo de decisión se mide por el tiempo que transcurre entre el reconocimiento de la necesidad de intervenir y el momento en que se decide la política de intervención. En materia fiscal las posibilidades están algo restringidas, ya que la duración del presupuesto coincide normalmente con el año natural, de modo que las decisiones de actuación en materia fiscal tienen periodicidad anual. En todo caso, tan solo queda la posibilidad de acordar de urgencia cambios de carácter extraordinario que, no obstante, están limitados por la propia legislación presupuestaria –éste sería el caso de las modificaciones y ampliaciones de créditos presupuestarios–.

El retardo en la intervención

El retardo de intervención viene dado por el tiempo que transcurre entre la toma de decisión de intervenir y la aplicación de la medida concreta. La intervención se demora considerablemente en la política fiscal. Una vez se reconoce la necesidad sobre la aplicación de medidas fiscales, la administración debe preparar la legislación correspondiente. Posteriormente, ésta tiene que ser aprobada en Cortes. Este proceso es largo y, para el caso español, se prolonga desde finales de septiembre hasta finales de año Hay que tener en cuenta, además, que una vez aprobado el presupuesto, éste tarda en ejecutarse. La aplicación de las distintas partidas de gasto e ingreso tiene lugar a lo largo de todo el año siguiente.

El presupuesto público trasciende en el tiempo al año natural, al tener que atravesar por un largo proceso que comprende hasta cuatro fases: elaboración, discusión y aprobación parlamentaria, ejecución y control.

La elaboración del presupuesto es competencia del poder ejecutivo, que traspasa la responsabilidad de la realización del Anteproyecto de Ley de Presupuestos al Ministerio de Economía y Hacienda. El presupuesto constará de:

1. Un cuadro macroeconómico con las previsiones económicas del año de ejecución del presupuesto. Su importancia radica en que muchas partidas de ingresos y gastos públicos están vinculadas con la marcha de la economía.
2. Previsiones de gastos de los distintos Ministerios, relacionados por orden de importancia. El orden establecido facilita la eliminación de partidas previstas cuando los gastos se muestran superiores a los ingresos.

3. Previsiones de ingresos, realizadas en función de las estimaciones que aparecen en el cuadro macroeconómico sobre la evolución de la economía y de las medidas políticas adoptadas en materia de impuestos.

Tres meses antes de que deje de tener vigencia el presupuesto del año anterior, es decir, en septiembre, el Consejo de Ministros aprueba el envío del proyecto de ley al Parlamento para que sea sometido a un proceso de discusión y posterior aprobación.

La fase de discusión y aprobación comienza con la comparecencia en el Congreso de los Diputados de altos cargos de la administración, quienes explican los presupuestos de los respectivos departamentos. Terminado el turno de comparecencias, se abre un plazo de quince días para la presentación de enmiendas, que pueden serlo a la totalidad o con carácter parcial. Tras diversos trámites en el Pleno de Congresos y en la Comisión de Presupuestos, en el Congreso se hace una votación sobre el Proyecto de Presupuestos. Si la votación resultara negativa habría que reabrir el proceso de discusión en la Comisión de Presupuestos, de modo que en el peor de los casos, y de continuar sin un presupuesto aprobado, habría que prorrogar los presupuestos del año pasado. Si la votación resultara positiva, el Proyecto sería enviado al Senado para su estudio y aprobación. Normalmente, en el Senado se aplica el procedimiento de urgencia, de manera que la discusión queda reducida a un máximo de veinte días. Igualmente, en el Senado podrían proponerse enmiendas, y una vez aprobado volverá al Congreso.

Tras la aprobación de la Ley de Presupuestos en el Parlamento, se pasa a la fase de ejecución, con el inicio del año presupuestario, que normalmente coincide con el año natural. En esta fase se procede a hacer efectivos los distintos ingresos y gastos previamente presupuestados. Al tratarse de previsiones es corriente que se produzcan desviaciones sobre lo previamente aprobado. Así, si los gastos fueran menores no se plantearía ningún problema, pero en caso de superar las previsiones habría que aprobar dotaciones de créditos suplementarios, y si hubiera que hacer frente a un gasto inesperado sobre el que no existe previsión alguna, habría que aprobar un crédito extraordinario. Respecto de los ingresos también cabría esperar que se produjeran desviaciones con respecto de las estimaciones realizadas.

Finalmente, se reconoce la existencia de una fase de control en la que hay que pasar dos filtros. En primer lugar, la propia administración hace un control interno a efectos de comprobar la veracidad de los gastos declarados. Al margen del análisis que pueda hacer cada departamento de su gestión, la Intervención General de la Administración del Estado examina todos aquellos expedientes de la administración de los que dimanen derechos y obligaciones con contenido económico. Además, existe un segundo tipo de control de carácter externo. En este caso se trata de constatar que el ejecutivo ha actuado dentro de las limitaciones aprobadas en el Parlamento. Esta función se delega en Cortes Generales al Tribunal de Cuentas, que fiscaliza las cuentas y la gestión económica del sector público. En ejercicio de su competencia debe remitir a las Cortes Generales un informe anual, en el que habrán de exponerse infracciones y responsabilidades que se hubieran detectado.

El retardo externo

Viene definido por el tiempo que transcurre desde que se toman las medidas de política económica hasta que tales medidas producen el efecto esperado en la economía. En este caso habría que hacer la observación de que no hemos de considerar que los efectos se dejan sentir con toda su intensidad en un solo momento, sino que lo normal es esperar que los efectos se repartan a lo largo de un cierto período de tiempo. Puede hablarse entonces de la existencia de un retardo distribuido en el tiempo.

Los efectos de la política fiscal se dejan sentir rápidamente. Una política expansiva de gasto público tiene efectos inmediatos sobre la demanda agregada y sobre la renta. En todo caso es evidente que, aparte del efecto inmediato, debido al multiplicador del gasto público, los efectos se reparten en el tiempo sobre el consumo y la inversión privada, de modo regresivo.

La financiación de un aumento del gasto público

La elevación del gasto público es una opción del gobierno para estimular la economía. Como hemos visto, el aumento del gasto público estimula la demanda agregada y, consecuente, la producción de equilibrio. Ahora bien, hasta ahora hemos obviado una importante cuestión: ¿cómo financia la administración pública los mayores gastos públicos? El presupuesto público es un documento contable y, como tal, tiene que presentar un equilibrio entre gastos e ingresos. Tal y como puede verse en la figura 2 para elevar las políticas de gasto público, hay que buscar nuevos recursos financieros.

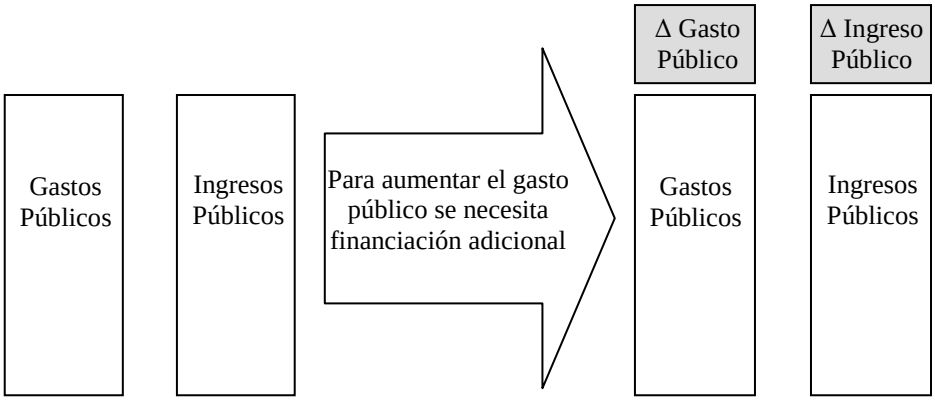


Figura 2: En el presupuesto público lo ingresos y los gastos tienen que estar equilibrados. Para aumentar las políticas de gasto, hay que buscar nuevas vías de financiación.

En primer lugar hemos de advertir que el aumento en los gastos públicos no eleva en la misma cuantía el desequilibrio entre los ingresos y los gastos públicos, es decir, el saldo presupuestario. Imaginemos que partimos de un presupuesto equilibrado en el que se igualan los ingresos y los gastos públicos:

Saldo presupuesto público=Ingresos-Gastos-Transferencias

El saldo del presupuesto público, es la diferencia entre los ingresos públicos, el gasto público y las transferencias. El saldo cero implica que los ingresos son iguales a los gastos públicos. Cuando este saldo es negativo, entonces existe déficit público.

Tal como se explicó en el tema anterior, el déficit público, es un indicador del grado de equilibrio o desequilibrio de la actuación del sector público. Según cuál sea la cuantía del déficit público, así serán las necesidades de financiación de las administraciones públicas.

Si se produjera un aumento en cualquiera de los componentes del gasto público, también se produciría un aumento en los ingresos públicos. Al aumentar el gasto público se produce un aumento en la renta de equilibrio y, en consecuencia, en la recaudación impositiva.

La pregunta que podríamos hacernos es si el aumento en la recaudación impositiva será menor, mayor o igual que el aumento en el gasto público. De otra manera, qué ocurrirá con el saldo presupuestario, ¿mejora, empeora o se mantiene igual? La respuesta es que un incremento del gasto público lleva asociado un aumento en los ingresos públicos pero en menor cuantía, de manera que se produce un deterioro en el saldo presupuestario.

Una opción para compensar el desequilibrio producido entre los ingresos y los gastos públicos consiste en aumentar el tipo impositivo medio. La consecuencia es evidente, el efecto expansivo esperado por el aumento del gasto público se verá compensado, al menos en parte, por la mayor imposición en las rentas personales. Por ello, el efecto multiplicador de la política fiscal se verá reducido, o incluso compensado. Además, hay que considerar que el aumento de los impuestos es una medida muy impopular para los gobiernos, aún cuando pueda plantearse de manera transitoria.

Si el gobierno no quiere aumentar el tipo impositivo, lo que normalmente sucede cuando la economía se encuentra en una fase recesiva del ciclo, queda la opción del endeudamiento. -En este caso, el gobierno puede emitir deuda pública. La deuda pública consiste en una serie de títulos que emite el estado y que adquiere generalmente el sector privado (empresas y hogares). El estado por tanto recurre al sector privado para poder financiarse, y en España, destacan los bonos del estado y las letras del tesoro como instrumentos de financiación pública. De forma más técnica, se puede definir la deuda pública como el conjunto de préstamos concedidos a las administraciones públicas, que han sido documentados en títulos-valores, en virtud de los cuales aquéllas se comprometen al pago periódico de unos intereses y, en su caso, a la devolución de los capitales prestados, a la que se denomina amortización.

Cuando el déficit es elevado, también lo serán las necesidades financieras del sector público, lo que presionará al alza los tipos de interés e incidirá negativamente sobre la inversión privada. Al aumentar la demanda de dinero, los tipos de interés –el precio del dinero- se elevarán desincentivando la inversión privada, influyendo negativamente en la demanda agregada. Así, se producirá el llamado efecto expulsión. Cuando existe un elevado déficit que se financia a través de deuda pública, se desincentiva de forma indirecta la demanda agregada a través de la menor inversión, provocando así el citado efecto, que reduce el aumento en la demanda agregada de la política fiscal expansiva.

Dado que el estado debe de pagar un tipo de interés para endeudarse, cuanto más se endeude más intereses debe de pagar. Además, cuanto más deuda necesite mayor será la presión sobre los tipos de interés, originando así un círculo vicioso. Si el estado debe de pedir constantemente prestado para pagar los intereses de deuda pasada, esta situación puede hacer sospechar a los prestamistas en el largo plazo que el país no es capaz de pagar su deuda. Esto puede agravar la situación en muchos sentidos, ya que el país tenderá a encontrar dificultades para financiarse y puede llegar a una situación de falta de liquidez que no le permita pagar el gasto público, generando así una situación de caos económico y financiero que puede conllevar incluso a una situación de caos social.

Situaciones de este tipo se han visto recientemente. Este es el caso de Argentina, que no pudo pagar su deuda en 2001, generando por tanto un caos bancario –el conocido como "corralito"- y una recesión. En el caso de Argentina, fue necesaria una quita o condonación de la deuda pública para que el país pudiese pagar a sus acreedores. Este no es el único caso ni el más reciente, ya que Grecia se benefició de una quita del 50% de su deuda en el 2011, que perjudicó sobre todo a los bancos helenos, que son los que habían adquirido más deuda del estado griego.

No son solo motivos de estabilidad presupuestaria del estado lo que puede conducir a una reestructuración de la deuda. El gobierno Ecuatoriano realizó un repudio de la deuda en 2008 en la base de que esta era ilegítima e inmoral, al argumentar que se basaba en préstamos predatorios que beneficiaban a unos pocos y perjudicaban a todo el pueblo.

Los repudios y condonaciones son soluciones menos comunes que las moratorias de deuda, que ocurre cuando el acreedor acepta o tolera el retraso en el pago de la deuda (intereses y/o principal). Esta circunstancia, normalmente requiere a cambio el compromiso de la nación deudora de un esfuerzo en términos económicos –por ejemplo, seguir un plan aprobado por el Fondo Monetario Internacional para sanear las cuentas públicas– que asegure en un futuro la capacidad para atender al pago de la deuda.

El caso de España es muy ilustrativo a la hora de analizar el efecto negativo de las políticas fiscales expansivas en cuanto a su financiación futura. Con el fin de salir de una crisis económica como la iniciada en 2008, caracterizada por un decrecimiento de la demanda agregada, lo sensato parecería ser el llevar a cabo este tipo de políticas para fomentar el empleo y el crecimiento económico, y fue precisamente este tipo de medidas las que se llevaron a cabo. Sin embargo, debido no tanto al crecimiento del déficit y la deuda pública, sino más bien a la percepción negativa de la posible capacidad de pago de España y su estabilidad financiera por parte de los mercados financieros y las autoridades europeas, el gobierno español invirtió esta tendencia, generando medidas de contención del déficit, tan impopulares como el aumento de impuestos y reducción de los gastos sociales. Precisamente la percepción negativa de la deuda española por parte de sus compradores, permitía a estos exigir una mayor rentabilidad sobre los títulos, y por tanto generando mayores intereses de deuda que venía a aumentar el déficit público, generando así un círculo vicioso. Tal como señalaban economistas como A. Smith o J. K. Galbraith, la psicología desempeña un papel muy importante en la economía, mucho más que el concepto de necesidad. En este sentido, el que un estado se muestre solvente, un producto resulte atractivo o un empleo resulte bien remunerado, en ocasiones depende de factores subjetivos que condicionan cómo se muestran estos al público.

¿Y por qué no imprimir más dinero?

Poner en marcha la "máquina de hacer dinero" parece la solución más sencilla para combatir el déficit público. Pero existe un problema derivado de la creación desmesurada de dinero que se analizará con mayor detalle en el capítulo que viene: la inflación. Cuanto mayor cantidad de dinero haya en la economía, más posibilidades de que aumenten los precios, disminuyendo así el poder adquisitivo de los hogares y, en casos extremos, la confianza en la moneda por parte de los agentes económicos.

RESUMEN

En este tema hemos expuesto la política fiscal, que puede ser contractiva o expansiva, normalmente dependientes de los ciclos económicos: la primera se aplicaría por lo general en épocas de auge y la segunda en épocas de caídas de la demanda agregada. Sin embargo, son muchos los condicionantes de la política fiscal que podemos destacar en estas líneas finales: En primer lugar, al ser discrecional, su aplicación depende mucho de la ideología de los partidos gobernantes. En segundo lugar, la existencia de estabilizadores automáticos y los retardos dificultan la decisión de cuándo tomarla. En tercer lugar, en el caso de las políticas fiscales expansivas, en ocasiones obliga al estado a aumentar impuestos –limitando su efecto sobre la demanda agregada- o a generar deuda pública.

A pesar de estos condicionantes que en ocasiones actúan como limitadores de la política fiscal, en el pasado estas medidas se han aplicado con éxito, sobre todo para evitar o mitigar tendencias de declive de la demanda agregada, muy características en épocas de crisis económicas. Además, el efecto multiplicador de estas medidas permite que su eficacia sea más elevada que el esfuerzo económico por parte del sector público al realizarlas.

TEMA 7
EL DINERO Y LA POLÍTICA MONETARIA

INTRODUCCIÓN

Mucha gente cree que el dinero proporciona la felicidad. Otros, defienden lo contrario. El escritor Jacinto Benavente decía que «El dinero no puede hacer que seamos felices, pero es lo único que nos compensa de no serlo». Sea como fuere, el dinero hoy en día está presente en nuestra sociedad en múltiples facetas, es el motor de las economías capitalistas, y difícilmente podríamos imaginarnos sobreviviendo sin él. Comprender los mecanismos del dinero, los agentes que lo crean y su significado en la economía es por tanto necesario, y ese es el objetivo de este capítulo.

EL DINERO EN LA ECONOMÍA

¿Qué es el dinero?

El dinero puede definirse como cualquier medio de cambio generalmente aceptado. Es decir, un objeto que puede aceptarse a cambio de bienes y servicios. También actúa como depósito valor y unidad de cuenta. Veamos a continuación con mayor detalle cada una de estas funciones.

El dinero es un medio de cambio, pues sirve de instrumento para intercambiar un bien por otro. Antiguamente, como veremos en la sección siguiente, cuando no existía dinero los bienes y servicios se intercambiaban directamente por otros a través del trueque. El intercambio de bienes y servicios y el papel del dinero a la hora de solventar los problemas derivados del trueque permiten la especialización y la división del trabajo, soslayando el autoabastecimiento característico de economías más tradicionales. Entre las características que presenta el dinero, para que pueda ser considerado un medio de cambio eficiente, se encuentran las siguientes:

- Universamente aceptado.
- Fácil de transportar: el valor del dinero debe ser alto con respecto a su peso.
- Divisible, sin que pierda valor a través de la división, y ofreciendo la posibilidad de hacer pagos pequeños.
- No debe ser fácilmente falsificable.
- Duradero: no debe deteriorarse con el tiempo.
- De oferta limitada, de lo contrario no tendría un valor económico. Si el dinero fuese ilimitado o «creciera en los árboles», perdería todo su valor.

Poseer dinero es un modo de mantener riqueza, por lo que es además un depósito valor. Es posible vender bienes hoy y guardar el dinero para una compra futura, por lo tanto el dinero permite acumular poder adquisitivo. Quien dispone de dinero, dispone de riqueza. Sin embargo, el aumento de los precios, es decir, la inflación, impide que el dinero sea un depósito valor satisfactorio: si los precios varían con frecuencia, el poder adquisitivo de una cierta cantidad de dinero variará con el tiempo. Acumular dinero no otorga al poseedor

el cobro de un tipo de interés, que le permita compensar en parte o totalmente el aumento de los precios.

El dinero puede usarse para fines puramente contables, sin necesidad de que exista físicamente, por lo que actúa también como unidad de cuenta, a través de la cual se expresan todos los intercambios.

El dinero es además fuente de poder. El poeta Quevedo decía «poderoso caballero es Don Dinero», para referirse a las oportunidades que el dinero daba a su tenedor, al aumentar su poder adquisitivo y dotarle de influencias sobre el gobierno y en la sociedad. La distribución del dinero entre el público es un fuerte determinante de la desigualdad económica y social en los países.

> El dinero aparece vinculado desde antiguo al poder político, siendo un instrumento extremadamente útil para el ejercicio normal del poder. Sin embargo, la economía tiende a evitar la obvia relación entre dinero y poder, presentándolo como una mercancía más y la valoración monetaria como un simple velo que se superpone al funcionamiento de la economía real. Así, en los manuales el dinero se presenta como un instrumento socialmente neutro y la política monetaria como algo a manejar por especialistas que se suponen al servicio de la comunidad.

A lo largo de la historia del dinero se han ido desarrollando nuevos activos monetarios para cumplir algunas de sus funciones. Algunos de estos activos no llegan a ser dinero, pero son fácilmente convertibles. Un activo se considera líquido si puede cambiarse rápidamente por dinero, a un bajo coste y por un valor nominal seguro. La liquidez de los activos financieros ha aumentado gracias al desarrollo de los mercados secundarios en el sistema financiero. Así, distinguimos entre mercado primario, en el que los activos que se negocian son de nueva creación, y mercado secundario, en los que se comercializa con activos ya existentes.

> Cualquier mercancía puede convertirse en dinero, siempre y cuando sea aceptada por todos en las operaciones de cambio. Siguiendo este principio, los economistas tienden a valorar cualquier tipo de fenómeno en dinero o en unidades monetarias para que así sean comparables entre sí: el trabajo prestado por un obrero a través del salario, el deterioro medioambiental de un bosque a través del dinero necesario para devolverlo a su estado inicial, etc.. Los matrimonios, las cesáreas practicadas por doctores e incluso las víctimas humanas en la guerra son objeto de valoración monetaria. Las críticas a esta práctica desde una dimensión ética son, como el lector podría esperar, bastante abundantes.

Breve historia del dinero: desde las antiguas civilizaciones hasta nuestros días

El dinero, tal como lo conocemos, desempeña hoy un papel esencial en la economía. Sin embargo, no siempre ha existido. En las sociedades cazadoras−recolectoras predominaba el autoabastecimiento, estando el intercambio muy limitado. El Neolítico supuso un avance de la tecnología y del conocimiento que permitió satisfacer nuevas necesidades humanas, y la mayor especialización del trabajo condujo a que los individuos recurrieran al intercambio por medio del trueque, es decir, el intercambio de un bien por otro. Pero para poder intercambiar bienes era necesario que las personas que intercambiasen pudieran

satisfacer sus necesidades mutuamente, con las dificultades que entraña encontrar una persona que tenga algo que pueda necesitar la otra, y ésta a su vez pueda intercambiar algo que sea útil para la contraparte.

La creación de un medio de intercambio comúnmente aceptado permitía resolver este problema. Este medio de intercambio podía consistir en cabezas de ganado, arroz, conchas, cacao, etc., de acuerdo con cada civilización. El oro y la plata afirmaron su preponderancia, pero en los intercambios comerciales era necesario pesarla y analizar su pureza, lo cual era engorroso. El problema se solventó con la acuñación de monedas, innovación que el historiador Heródoto atribuye al rey de Lidia en el siglo VIII a.C. El gobernante garantizaba que la moneda tenía una determinada cantidad de oro y plata con su propio sello.

La acuñación constituyó el primer paso para facilitar el curso del dinero. El dinero de «curso legal» nació así respaldado por una entidad emisora, estrechamente vinculada al poder político. El poder político fue proclive desde el principio a avalar con su sello el valor de las monedas, para ingresar el llamado *derecho de señoreaje*, embolsándose la diferencia entre el valor de la moneda –más elevado– y su coste de acuñación. Los estados se reservaron así el derecho de acuñar moneda y a cobrar impuestos como elementos clave para el ejercicio de su soberanía nacional.

A pesar de la aceptación social de la moneda como medio de intercambio, los gobernantes podían ser deshonestos y envilecer la acuñación, de tal forma que pudiesen hacer más monedas con menos oro o plata con el fin de pagar sus deudas. Los comerciantes también limaban los bordes de las monedas y las utilizaban para sus intercambios, guardando las monedas buenas para sus ahorros. Un importante mercader del siglo XVI, Thomas Gresham, enunció una ley que establece que la moneda mala expulsa a la buena, por lo que se ponían en circulación las monedas malas para el intercambio comercial, mientras que las buenas se acumulaban. El economista John K. Galbraith comentaba que esta ley era una de las cuestiones menos discutibles de la economía: cuando se trata de elegir, las personas guardan para ellos y su familia las mejores cosas y renuncian a las peores.

El papel moneda nació como un recibo mediante el cual el tenedor tenía el derecho de que le devolvieran una cantidad determinada de oro. Estos recibos se convirtieron en medio de cambio, y siendo aceptados por la sociedad como tal, se convirtieron en dinero. Los que conservaban el oro eran los orfebres, y poco después fueron los bancos quienes también recibían depósitos de oro, emitiendo a cambio un billete de banco. Cuando el papel moneda es convertible por oro en un país, se dice que ese país sigue el patrón oro.

Debido a la gran aceptación del billete de banco, los usuarios acudían rara vez a canjearlo por oro; por lo que en diversas ocasiones los bancos emitían más dinero convertible en oro de la cantidad que tenían depositada en sus arcas, posibilitándoles realizar préstamos y cobrar intereses por tales préstamos. Esta actividad, en diversos momentos de la historia, ha dado lugar a múltiples crisis financieras y económicas. En el siglo XX, con el fin del patrón oro, los billetes no tienen porqué tener su equivalente en oro, lo cual, conjuntamente con otras innovaciones financieras, ha sido razón para que las actividades financieras generasen la mayor parte de las crisis económicas del siglo XX y principios del XXI. En palabras del ya citado economista Galbraith, «el ingenio financiero precede a la caída».

En sus orígenes los billetes de banco indicaban su valor metálico, contando hasta bien entrado el siglo XX con el respaldo del Estado a través de los Bancos Centrales para asegurar la convertibilidad de los billetes. En España, hasta la emisión de 1965 los billetes decían así: «el Banco de España pagará al portador X pesetas». Pero el Banco de España ya no se comprometía a pagar oro a los portadores de los billetes, y por supuesto hoy tampoco. Así, los billetes son una simple convención social y su valor no tiene más respaldo que la confianza de la sociedad que los admite y valora.

Previamente al fin del patrón oro, los billetes no solo fueron emitidos por los bancos comerciales ordinarios, sino también por los gobiernos a través de sus bancos centrales. A pesar de la no convertibilidad en oro, el papel moneda tiene valor pues es generalmente aceptado como medio de cambio. El papel moneda no convertible y declarado por el gobierno como moneda de curso legal se denomina dinero fiduciario. El término fiduciario viene del latín y significa confianza, ya que la moneda tiene valor en función de la confianza que la gente deposita en ella como medio de cambio, así como en las garantías de su emisor.

Desde 2005 existen diversas comunidades por todo el mundo, conocidas como el movimiento *Transition Towns* –ciudades en transición–, que se organizan a través de ese movimiento con el objetivo de fomentar principalmente la autosuficiencia energética y alimentaria. Algunas de esas comunidades –las pioneras– han desarrollado su propia moneda, que permite adquirir bienes y servicios producidos en esa comunidad, pero no en ninguna otra parte del mundo. Aquí tenemos un claro ejemplo de cómo el dinero puede ser medio de cambio, siempre y cuando los miembros de una sociedad lo perciban y acepten como tal.

A partir de 1874 el Banco de España obtiene el monopolio de emisión de billetes. Sin embargo, desde 2002, este poder ha sido cedido al Banco Central Europeo, entidad independiente de los estados que se encarga de llevar a cabo la política monetaria de la zona euro. Aunque la banca privada perdió el derecho de emitir sus propios billetes a principios del siglo XX, sigue desempeñando un papel esencial en el sistema financiero y en la economía mundial. Los individuos mantienen parte de sus monedas y billetes en forma de depósito en un banco para que estén más seguros. El individuo puede rescatar parte o la totalidad de su dinero, o puede emitir un cheque para realizar un pago. El cheque es una orden dada al banco para que se transfiera de un individuo a otro la obligación de pagar en efectivo. Los depósitos bancarios a cargo de los cuales se pueden girar cheques se consideran dinero bancario. Las tarjetas de débito también permiten hacer un uso más ágil de los depósitos bancarios. Los avances tecnológicos van emparejados con los avances financieros y el uso que se le da al dinero en los intercambios comerciales. Cabe mencionar que, si bien los bancos no pueden emitir sus propios billetes, sí que pueden crear dinero, y esta es una cuestión que volveremos a tratar en este capítulo.

El fin de la convertibilidad del dólar en oro en 1971 y la afluencia masiva de petrodólares tras los sucesivos aumentos del precio del petróleo –en 1973 y 1979– contribuyeron a tejer una red internacional de bancos cuya escala de trabajo escapaba al control directo de las autoridades monetarias nacionales e internacionales. Además, la actividad bancaria se desplazó de la captación de depósitos y la concesión de créditos a las bolsas de valores –que conectan ahorradores e inversores–, tendiéndose a la titulización de créditos, que consiste en vender paquetes de deuda como títulos. El uso fraudulento y extendido de las ventas de estos títulos –los deudores eran malos pagadores, pero esto se ocultaba– fue uno de los grandes detonantes de la crisis económica y financiera de 2008.

El dinero, la producción y los precios

Como medio de pago el dinero circula en la economía, cambiando de manos en las distintas transacciones. En diferentes circunstancias, el dinero circula con mayor o menor rapidez, y el número de veces en que se emplea una unidad monetaria para la compra de bienes y servicios en un determinado período de tiempo se conoce como la velocidad de circulación del dinero. Podemos obtener la velocidad de circulación –V– como el cociente entre la producción medida por el PIB y la cantidad de dinero en la economía –M–:

$$V = \frac{PIB}{M},$$

Teniendo en cuenta que el PIB, al estar expresado en términos monetarios, se puede descomponer como el producto de precios y cantidades, obtenemos que:

$$V = \frac{P \cdot Y}{M},$$

y pasando la M al otro término de la ecuación, formulamos la ecuación de intercambio que indica que el producto de la cantidad de dinero por la velocidad de circulación debe ser igual a la producción nacional en términos monetarios:

$$M \cdot V = P \cdot Y,$$

Esta ecuación permite sacar algunas conclusiones interesantes, a la vez que incorporamos algunos supuestos sobre el funcionamiento de la economía y la política monetaria. La conocida Teoría Cuantitativa del Dinero nos dice que, si suponemos que la velocidad de circulación del dinero es constante –al depender de los hábitos de las personas y otras circunstancias más o menos exógenas–, y que la producción es constante –en el caso de que la economía se encuentre en pleno empleo–, se deduce que el nivel de precios depende de la cantidad de dinero, de manera que cuando varíe la cantidad de dinero variarán los precios.

A pesar de que la Teoría Cuantitativa del Dinero es muy reconocida en la disciplina económica, hemos de considerar que los supuestos de los que parte son irreales. Las economías difícilmente se encuentran en pleno empleo, por lo que la producción difícilmente puede ser constante. Además, la velocidad de circulación del dinero tampoco es constante, al depender asimismo de la producción y de la cantidad de dinero. Existen escuelas de economistas, como la escuela monetarista, que defiende esta relación.
Para el análisis monetario postkeynesiano la oferta de dinero es endógena, es decir, no puede ser fijada de manera arbitraria por el Banco Central, sino que se halla determinada por la demanda de créditos y las preferencias del público. Una consecuencia de este supuesto es que la inflación no puede ser ocasionada por una excesiva tasa de crecimiento del dinero. De hecho, la causalidad va en sentido opuesto: es la tasa de crecimiento de los precios y de la producción lo que va a incidir sobre la tasa de crecimiento del stock monetario. Por lo tanto, según esta visión, las subidas generalizadas de precios tienen que explicarse con claves distintas a las usuales.

La Demanda de Dinero y la Oferta Monetaria

La demanda de dinero

En este apartado revisamos los tres motivos fundamentales que explican la demanda de dinero. Conviene aclarar que la demanda de dinero es una demanda de saldos reales. Esto significa que los agentes demandan dinero en función del poder de compra del mismo, es decir, el dinero necesario para adquirir una cierta cantidad de bienes y servicios. Por ello, si los precios aumentan –o disminuyen–, sin variar ningún otro factor, en teoría el público aumentaría –o disminuiría– la demanda nominal de dinero para mantener constante su poder adquisitivo. Es por ello que el público está libre de ilusión monetaria, es decir, que atiende al valor de la cantidad de dinero que demanda en términos reales y no en términos nominales. Un ejemplo de ilusión monetaria: una persona a la que le suben su salario nominal un 2%, mientras los precios han subido un 5%; en términos nominales su salario ha aumentado, pero en términos reales su salario ha disminuido, pues ahora puede comprar menos bienes al ser superior el incremento de precios que el de salarios.

Para proceder al estudio de la demanda de dinero consideramos que las opciones que tiene el individuo son, por un lado, mantener su riqueza en forma de dinero, y por otro, mantener su riqueza en forma de cualquier otro activo diferente al dinero –usualmente caracterizado por ofrecer un tipo de interés–. El tipo de interés es la forma de cuantificar, generalmente en porcentaje anual, las cantidades que el deudor deberá pagar al acreedor como retribución del capital recibido a crédito. Así, se dice que el tipo de interés es el precio del dinero. El acreedor presta el dinero, sacrificando su uso en el presente para adquirir bienes y servicios, a cambio de una cantidad mayor de dinero en el futuro.

Cuando existen tasas muy elevadas de inflación –hiperinflación– nadie quiere tener dinero en metálico. Esto es así porque cuanto más alta sea la tasa de inflación, más rápido pierde valor el dinero. El público, por tanto, intentará deshacerse rápidamente de éste, comprando activos reales como alimentos o vivienda; y alterando así los hábitos de pago del público. El aumento del coste de tener dinero provoca así una reducción de la demanda real de dinero.

Existen distintos motivos para que las personas demanden dinero, que podemos agrupar en los siguientes: para realizar transacciones, por motivo de precaución y por motivos especulativos. La demanda por motivo de transacciones surge de la necesidad de dinero para efectuar pagos por la adquisición de bienes y servicios. Dado que las personas deben realizar pagos correspondientes al alquiler o la hipoteca, los alimentos, la gasolina, etc., les interesará mantener una cantidad de dinero para realizar estas operaciones.

El segundo de los motivos viene relacionado con la precaución del público respecto a los pagos que se vean obligados a acometer en un futuro cercano. En ocasiones, la gente no sabe con exactitud los pagos e ingresos que va a tener que acometer en las próximas semanas. En situaciones extremas de riesgo, como una guerra o el miedo a una caída económica, el público incrementa su demanda de dinero como precaución. En el mundo desarrollado, la tenencia de tarjetas de débito reduce la necesidad de demandar dinero por motivo de precaución.

El tercero de los motivos, y quizás el más polémico, es la demanda especulativa de dinero. Un individuo con mucha riqueza tratará de buscarle la máxima rentabilidad, por lo que invertirá su riqueza tratando de obtener el máximo beneficio al mínimo riesgo. El problema es que la mayor rentabilidad viene asociada con un mayor riesgo o mayor incertidumbre. Existen distintos perfiles de inversores atendiendo a su actitud hacia el riesgo: los hay que les gusta arriesgar y los hay que son aversos al riesgo. Se espera que un inversor prudente y con algo de aversión al riesgo no coloque toda su riqueza en un solo activo, por lo que tratará de diversificar su cartera o el conjunto de activos en los que invierta. El dinero se considera el activo más seguro, pues siempre se tiene la certeza de cuál es su valor, al menos en términos nominales. En este contexto, la demanda de dinero dependerá de los rendimientos esperados de los demás activos, del riesgo esperado de dichos rendimientos y de la actitud del inversor más o menos aversa o proclive a asumir riesgos.

La especulación es sin duda un tema polémico. La innovación financiera ha creado los derivados, activos financieros que especulan sobre el precio de un bien o un indicador que permite que los inversores puedan multiplicar su dinero en un corto período de tiempo con un riesgo escaso. El problema es que, al especular sobre una mercancía o indicador se puede desestabilizar la economía y afectar a millones de personas, frecuentemente las más pobres. La especulación ha contribuido a generar crisis, como la crisis asiática de 1997 en la que se especuló con las divisas, o la crisis del precio de los alimentos de 2007, en la que la especulación sobre el precio de alimentos básicos fue uno de los factores que empujaron al hambre a decenas de miles de personas. Para frenar la especulación, se han propuesto desincentivos como la Tasa Tobin, ideada por el premio Nóbel de economía James Tobin, que consiste en aplicar un reducido impuesto cada vez que se produce un cambio de divisas, con el fin de evitar la especulación. Esta medida, desgraciadamente, no se ha incorporado en la legislación internacional, a pesar de la presión de organismos no gubernamentales como Oxfam o ATTAC.

La oferta de dinero

Conocer la cantidad de dinero existente en la economía es necesario, ya que su cantidad determina el volumen de intercambios. Hemos definido el dinero al principio de este apartado; sin embargo, no hemos llegado a delimitar qué activos se consideran o deberían considerarse como tal. ¿Los billetes y monedas son sólo dinero o también los depósitos en las cuentas corrientes? ¿Y los cheques? En este apartado pretendemos aclarar esta cuestión.

Con la creación de una gama tan amplia de activos financieros, algunos con un gran nivel de liquidez, es complicado definir los que se consideran dinero y los que no deberían considerarse como tal. Los activos que utilizan las personas, las empresas y otros agentes para efectuar pagos deberían ser considerados como dinero. La innovación financiera –que es a menudo un intento de evadir las leyes– contribuye en ocasiones a crear activos con gran nivel de liquidez. Resulta además que algunos agentes utilizan instrumentos financieros, que a pesar de no ser excesivamente líquidos, se utilizan como medio de pago para compensar una deuda, lo cual puede llevar a que sean considerados como dinero.

Es por ello que las autoridades monetarias, con el objetivo de acotar qué es el dinero, recurren a distintas definiciones que determinan la interpretación de la oferta monetaria de la economía, y que se denotan por *M1*, *M2* y *M3*. De acuerdo con el Banco Central Europeo, las definiciones de estos agregados en la Unión Económica y Monetaria son las siguientes:

- *M1* hace referencia a la suma del efectivo en manos del público y los depósitos a la vista. El efectivo en manos del público es el dinero en circulación, que puede estar en sus manos de forma literal o en las cajas de los bancos. Son los billetes y monedas físicos, que se conocen como dinero legal o fiduciario. Los depósitos a la vista constituye el dinero bancario, y son aquellos depósitos sobre los que se pueden girar cheques, utilizado en muchas operaciones como instrumento de pago. También suelen tener tarjetas de débito o crédito asociadas, que es un instrumento que permite que el público pueda disponer de dinero fácilmente en la compra de bienes y servicios.
- El agregado *M2* consiste en el anterior, incluyendo depósitos a plazo fijo de hasta dos años y los depósitos disponibles con preaviso de hasta tres meses.
- *M3* consiste en el anterior más otros activos líquidos y de precio muy estable –en concreto, las cesiones temporales de dinero, las participaciones en fondos del mercado monetario y los valores que no sean acciones y tengan una vida no superior a dos años–.

Sin duda, a lo largo del tiempo, las nuevas tecnologías –los teléfonos, el fax, las tarjetas inteligentes o Internet, entre otras herramientas–, han permitido que la definición del dinero sea cada vez más amplia, al permitir mayor flexibilidad por parte del público. Por ejemplo, una cuenta corriente puede transformarse en una cuenta de ahorro mediante una simple operación en Internet o una llamada de teléfono.

Muchas de las compras que se realizan en muchos países se hacen con tarjetas de crédito o débito. ¿Son estas tarjetas equivalentes a dinero? Las tarjetas de débito son instrumentos que permiten acceder a los fondos del usuario y realizar pagos, pero no son dinero. Las tarjetas de crédito son también un instrumento que permite movilizar el dinero, pero se trata de un caso más complicado, pues con ellas se puede crear dinero nuevo, ya que se pueden efectuar pagos sin tener depósitos en cuantía suficiente. Pedir un crédito es una operación que crea dinero, tal como veremos en el siguiente apartado.

EL SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero de un país está formado por el conjunto de instituciones cuyo fin básico y primordial es canalizar el ahorro que generan los agentes con superávit hacia los agentes con déficit o prestatarios. El sistema financiero actúa, por tanto, como canalizador de fondos. Su existencia fomenta el crecimiento económico ya que, entre otras cosas, facilita la inversión en la medida que pone a disposición fondos a las empresas para acometer proyectos de inversión. Entre prestamistas y prestatarios, se encuentran los intermediarios, que pueden ser bancarios o no bancarios:

- Intermediarios bancarios: Formados por el banco central, la banca privada, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito. Estos agentes tienen la capacidad de crear dinero, y por tanto generar recursos financieros, complementando de forma importante su labor de mediación. Es sobre estas instituciones, particularmente en su papel creador de dinero, donde nos centraremos posteriormente.
- Intermediarios no bancarios: Su actividad es puramente de intermediación, al no disponer de la facultad de crear dinero.

El dinero bancario y la creación de dinero bancario

Los bancos son, por lo general, empresas de capital privado cuyo fin es maximizar sus beneficios, que se incrementan a través de los ingresos obtenidos principalmente por el cobro de intereses y comisiones. Se dedican a la captación de recursos monetarios que posteriormente utilizan en operaciones de descuento, de crédito y otras operaciones financieras. Al tener capacidad de crear dinero, ejercen una notable influencia sobre la oferta monetaria.

Realmente hay bancos de capital privado cuyo fin no consiste en maximizar beneficios. La banca ética, por ejemplo, combina en sus objetivos los beneficios sociales y medioambientales con la rentabilidad económica de las entidades financieras convencionales. Los microcréditos, pequeñas cantidades de dinero prestadas a personas pobres con el fin de que puedan invertir en una actividad económica que les saque de la pobreza, son otro claro ejemplo. La iniciativa de los microcréditos fue propuesta por el economista Muhammad Yunus, que le hizo valedor del Premio Nóbel de la Paz en 2006.

Como hemos visto anteriormente, la actividad de los bancos es heredera de la realizada por orfebres y prestamistas. Su actividad se realiza a través de la captación de fondos de

los agentes y de la realización de préstamos con estos fondos, manteniendo en reserva una parte de ellos. La lógica de la actividad funciona porque el banco espera que los agentes no irán a retirar todos a la vez sus recursos; si esto fuera así, el banco quebraría, ya que una gran parte de ese dinero está en manos de otros agentes a través de préstamos. Para que esto no ocurra, las personas deben confiar en el sistema bancario, con la expectativa de que, en el momento que decidan acudir a retirar su dinero, éste estará disponible. Si esta confianza se viera truncada, significaría la quiebra del sistema bancario, puesto que todos los agentes irían rápidamente a retirar su dinero del banco para recuperarlo. Resulta paradójico que el sistema bancario funcione sobre el hecho de que los agentes crean que su dinero está en el banco cuando en realidad está en manos de otros agentes.

Los bancos están obligados por la autoridad monetaria a mantener un nivel de reservas, determinado a través del coeficiente obligatorio de reservas o coeficiente de caja, que se define como la cantidad de reservas que deben mantener los bancos en función de los depósitos que disponen. Además, los bancos pueden tener algún exceso de reservas para hacer frente a las retiradas imprevistas, a pesar de que no rinden ningún tipo de interés. El volumen de reservas se mantendrá en efectivo o en depósitos en el banco central. La cantidad que deban de mantener en reservas determinará el volumen de préstamos que el banco podrá realizar. Cuantas menos reservas tengan, mayores operaciones podrán realizar y mayores beneficios obtendrán, aunque también asumirán un mayor riesgo.

Pongamos un sencillo ejemplo para entender el proceso de creación de dinero de los bancos; pero previamente resultaría útil estudiar el balance de los bancos para entender bien esta actividad –tabla 1–. Debemos distinguir entre el activo de este balance, que son los derechos que el banco tiene sobre otros; y el pasivo, que son sus obligaciones y sus deudas frente a otros. Cuando una familia deposita su dinero en un banco, éste tiene la obligación de devolverlo cuando así lo solicite esa familia, por lo que se anotaría en el pasivo. Cuando una familia pide un préstamo en el banco, éste tiene el derecho a cobrar unas cantidades en el futuro, derecho que se recogería en el activo.

Activo	Pasivo
Activos líquidos o encaje bancario: -Efectivo -Depósitos vista en banco central (reservas legales) Activos rentables: -Créditos a corto y medio plazo -Cartera de valores Otros	Depósitos Créditos del banco central Otros

Tabla 1.: Balance de un banco.

La partida de activos líquidos se compone del efectivo de caja, destinado a atender las necesidades de dinero de «ventanilla». Los depósitos a la vista en el banco central se utilizan para cumplir con el coeficiente de caja. Estos activos son totalmente líquidos, por lo que no proporcionan ninguna rentabilidad. Al contrario que los activos líquidos, los activos rentables aportan el grueso de los beneficios al banco. La partida cuantitativamente más importante del activo es la de créditos a corto y medio plazo, y tiene como función primordial la financiación de pequeñas y medianas empresas. En la partida de cartera de

valores, la banca dedica sus recursos a activos financieros que le puedan reportar rentabilidad como fondos públicos o valores industriales.

El pasivo representa la fuente de financiación del banco, es decir, los recursos monetarios que atrae el banco y que le permite adquirir activos rentables. La partida más importante es la de los depósitos, que son las deudas contraídas con otros clientes. Estos depósitos pueden proporcionar rentabilidad al cliente o no, y pueden ser de distintos tipos: a la vista, de ahorro, a plazo, etc. El banco central, como se verá más adelante, también puede proporcionar créditos a los bancos.

Un principio básico de la contabilidad es que el activo y el pasivo de un balance deben ser iguales; los contables, cuando así ocurre, dicen que el balance está cuadrado.

Ahora que se ha presentado el activo y el pasivo de un balance, podemos enunciar el ejemplo de una persona, el Sr. García, que ingresa 1000 euros en el Banco X, obtenidos por el fruto de su trabajo. Vamos a suponer que el coeficiente legal de reservas –o coeficiente de caja– es del 20%, y ninguno de los bancos del sistema bancario quiere mantener reservas voluntarias. Así que el balance del banco X después del ingreso del Sr. García será el siguiente:

Banco X

Activo		Pasivo		
200€	Reserva legal (20%)	Depósito	Sr.	García
800€	Reserva voluntaria	1000€		
1000€	Total			
		Total		
		1000€		

El 20% de esa cantidad queda entonces como reserva legal, y el resto estará a disposición del banco por si decide prestarlo. El Banco X, siguiendo el principio de maximización de sus beneficios, decide conceder un crédito al Sr. González por el importe de sus reservas voluntarias, de tal forma que el estado del balance anterior pasa a ser el siguiente:

Banco X

Activo		Pasivo		
200€	Reserva legal (20%)	Depósito	Sr.	García
800€	Activos rentables (Sr. González)	1000€		
1000€	Total	Total		
		1000€		

Antes de conceder este crédito, en esta economía simplificada el dinero existente era el derivado del trabajo del Sr. García, es decir, 1000€. Al otorgar el préstamo al Sr. González, la cantidad de dinero de esa economía ha aumentado hasta 1.800€. En efecto, el Sr. García puede acudir al banco y sacar sus 1000€, y el Sr. González dispone de 800 en su poder.

Con sus 800€, el Sr. González atiende una deuda que tenía con una empresa constructora. Al recibir el pago, la empresa lo ingresa en el Banco Y, cuyo balance quedará:

Banco Y

Activo		Pasivo	
160€	Reserva legal (20%)	Depósito Constructora	800€
640€	Reserva voluntaria		
800€	Total	Total	800€

Una vez más, el Banco Y debe mantener el 20% de esa cantidad como reserva legal, pero el resto puede prestarlo a otros agentes. Le concede un crédito por el montante de sus reservas voluntarias al Sr. Guardiola, quedando el estado del balance anterior de la siguiente forma:

Banco Y

Activo		Pasivo	
160€	Reserva legal (20%)	Depósito Constructora	800€
640€	Activos rentables (Sr. Guardiola)	Total	800€
800€	Total		

Cuando se concede el crédito al Sr. Guardiola, la cantidad de dinero en la economía de nuestro ejemplo aumenta de nuevo, coincidiendo el aumento con el importe de este último préstamo. En este momento, los 1000€ originales se han transformado en 2440€ (1000€+800€+640€), debido a los préstamos otorgados por los bancos. Con los 640€ el Sr. Guardiola compra un billete de avión en una agencia de viajes. La agencia ingresa este dinero en el Banco Z, variando su balance de la siguiente forma:

Banco Z

Activo		Pasivo	
128€	Reserva legal (20%)	Depósito Agencia	640€
512€	Reserva voluntaria		
640€	Total	Total	640€

Con el dinero restante de descontar las reservas legales, el Banco Z efectúa un préstamo al Sr. Gómez por importe de 512€, de tal forma que la operación anterior se refleja en el balance del banco Z de la siguiente forma:

Banco Z

Activo		Pasivo	
128€	Reserva legal (20%)	Depósito Agencia	640€
512€	Activos rentables (Sr. Gómez)	Total	640€
640€	Total		

De nuevo ha aumentado la cantidad de dinero en la economía de nuestro ejemplo. Los 1000€ originales ingresados por el Sr. García ahora se han transformado en 2952€ (1000€+800€+640€+512€). Los depósitos creados son los nuevos medios de pago, con la contrapartida de los créditos realizados. Esta operación puede continuar sucesivamente, creándose cada vez más dinero bancario, pero en menor proporción, en un círculo en el que un agente ingresa el dinero en el sistema bancario, y el sistema bancario procede a prestarlo, descontando en cada paso las reservas legales.

Este proceso sería infinito, si no fuera porque en cada etapa el banco debe detraer un porcentaje de los fondos para destinar a las reservas legales. En realidad, podemos calcular el volumen máximo de dinero bancario que puede crearse a partir de los 1000€ del Sr. García mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Cantidad final de dinero} = \frac{1}{r} \cdot \text{Cantidad inicial de dinero}$$

Donde r es el coeficiente de caja que los bancos están obligados a mantener. Esta fórmula tiene una deducción matemática simple, pero a pesar de su sencillez la omitimos con el fin de centrarnos en sus implicaciones. El coeficiente de caja en nuestro ejemplo era el 20%, y la cantidad inicial de dinero era de 1000€, por lo que la cantidad final de dinero será de:

$$\frac{1000€}{0,2} = 5000€$$

Hemos de reconocer que, en este ejercicio, asumimos que todos los agentes que participan en el proceso colocan sus fondos en los depósitos a la vista de un banco y no en cualquier otro activo financiero. También hemos supuesto que el dinero que los bancos reciben por medio de estos depósitos es prestado, es decir, no destinan ninguna cantidad a las reservas voluntarias. Esto puede no ser así en la realidad, lo que provocaría que la cantidad final de dinero fuese menor a la presentada en este ejercicio.

El proceso de creación de dinero bancario contado hasta aquí es el que ofrecen comúnmente los libros de texto, y no cabe duda de que es útil como recurso explicativo. Sin embargo, si se asume –como los economistas postkeynesianos– que la oferta de dinero es endógena, la causalidad está invertida; es decir, para que los bancos abran cuentas y concedan créditos no hace falta que primero tengan depósitos, son los créditos los que producen los depósitos. La creación de créditos y de depósitos bancarios se basa únicamente en la credibilidad y en las garantías ofrecidas por el prestatario.

Así, la creación de dinero por los bancos no requiere que éstos tengan a su disposición reservas excedentarias. Los bancos crean créditos y depósitos, y a continuación se encargan de conseguir los billetes de banco emitidos por el banco central y demandados por sus clientes, así como de las reservas obligatorias exigidas por las leyes.

El banco central

El banco central es un caso atípico de intermediario financiero, pues es la institución principal del sistema bancario, que desempeña un papel fundamental sobre la oferta de dinero existente en la economía. La incorporación de España en la Unión Económica y Monetaria el 1 de enero de 1999 supuso la adopción del euro como moneda fiduciaria en sustitución de la peseta y, además, la redefinición de algunas de las funciones ejercidas hasta entonces por el resto de los bancos centrales nacionales de la zona euro. Por ello, el Banco de España –banco central español– se incorporó al Sistema Europeo de Bancos Centrales, y cedió parte de su soberanía al Banco Central Europeo. Las funciones principales del Banco Central Europeo, de acuerdo con el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, son:

- Definir y ejecutar la política monetaria de la zona del euro.
- Realizar las operaciones de cambio.
- Poseer y gestionar las reservas oficiales de divisas de los países de la zona euro.
- Promover el buen funcionamiento de los sistemas de pago.

Además de las anteriores, realiza otras funciones tales como:

- Autorizar la emisión de billetes en la zona del euro, teniendo el derecho exclusivo de esta autorización.
- Elaborar y recopilar la información estadística necesaria para llevar a cabo sus funciones, obteniéndola de las autoridades nacionales o directamente de los agentes económicos en colaboración con los bancos centrales nacionales.
- Estabilidad financiera y supervisión prudencial.
- Cooperación internacional y europea, tanto en el ámbito interno de la UE como en el ámbito internacional.

Previamente a la incorporación a la Unión Económica y Monetaria, era el Banco de España exclusivamente quien realizaba estas funciones en territorio español. Actualmente, las funciones del Banco de España complementan a las del Banco Central Europeo, conservando alguna autonomía en territorio español. En su papel de banco central nacional, el Banco de España disfruta de las siguientes competencias:

- Poseer y gestionar las reservas de divisas y metales preciosos no transferidas al Banco Central Europeo.
- Promover el buen funcionamiento y la estabilidad del sistema financiero y, sin perjuicio de las funciones del Banco Central Europeo, de los sistemas de pago nacionales.
- Supervisar la solvencia y el cumplimiento de la normativa específica de las entidades de crédito.
- Poner en circulación la moneda metálica y desempeñar, por cuenta del Estado, las demás funciones que se le encomienden respecto a ella.
- Elaborar y publicar las estadísticas relacionadas con sus funciones y asistir al Banco Central Europeo en la recopilación de información estadística.
- Prestar los servicios de tesorería y de agente financiero de la deuda pública.
- Asesorar al Gobierno, así como realizar los informes y estudios que resulten procedentes.

El conocimiento del balance del banco central nos permitirá entender mejor sus funciones –tabla 2–. A través del pasivo, podemos definir la base monetaria o dinero de alta potencia, que es la suma del efectivo en manos del público, el efectivo en caja de los bancos y los depósitos de los bancos comerciales en el banco central. En otras palabras, la base monetaria es el efectivo en manos del público más las reservas.

Activo	Pasivo
Activos frente al sector exterior Créditos al sector público Créditos al sector privado Otros	Efectivo en manos del público Efectivo en poder del sistema bancario Depósitos de los bancos comerciales Otros

Tabla 2.: Balance del Banco Central.

El banco central puede articular su política monetaria aumentando o disminuyendo la base monetaria, que está directamente relacionada con la oferta monetaria. No debemos confundir la base monetaria con la oferta monetaria. La base monetaria la controla el banco central a través de una serie de instrumentos que veremos posteriormente. Los depósitos a la vista no los controla el banco central, aunque sí que puede influir para que éstos aumenten o disminuyan. La figura 7.1 ofrece una ilustración de ambas definiciones.

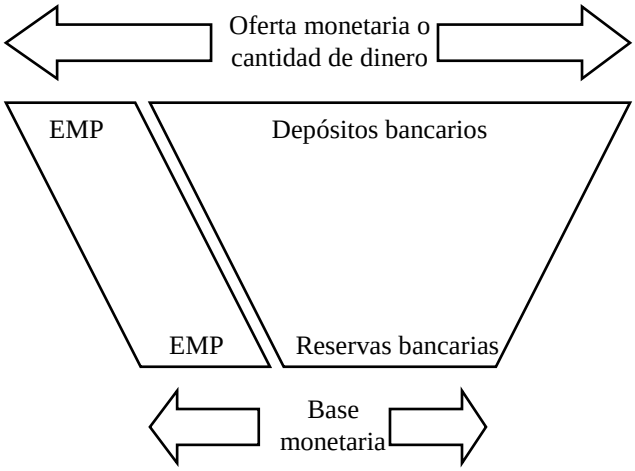


Figura 1.: Base monetaria y oferta monetaria. Dado que el multiplicador monetario es mayor que la unidad, la oferta monetaria es un múltiplo de la base monetaria. EMP significa efectivo en manos del público.

Para profundizar en la relación entre base monetaria y oferta monetaria, previamente, debemos de definir el coeficiente de retención –*e*–, que es la relación entre efectivo en manos del público y los depósitos:

$$e = \frac{\text{Efectivo en manos del público}}{\text{Depósitos}}$$

El efectivo en manos del público es la cantidad que los agentes deciden guardar en efectivo, sin depositarla en el banco. Este coeficiente depende de la costumbre en los hábitos de compra, pero también de la rentabilidad de los activos, pues cuanto más altos sean los tipos de interés mayores serán los incentivos de depositar el dinero. El uso de las tarjetas, domiciliar los pagos en el banco y los pagos realizados en Internet contribuyen a que este coeficiente haya disminuido conforme se convierten estos instrumentos en hábitos del público. Si hacemos algunas operaciones matemáticas a partir de las definiciones de oferta monetaria y base monetaria, obtendremos la siguiente relación:

$$M = \frac{1+e}{e+r} \cdot BM$$

Donde *r* es el coeficiente de caja, M es la oferta monetaria y BM hace referencia a la base monetaria. La relación entre la base monetaria y la oferta monetaria se conoce como el multiplicador monetario, y lo podríamos definir como la proporción en la que aumenta la oferta monetaria cuando el banco central aumenta la base monetaria. Imaginemos que la base monetaria aumenta en un millón de euros, el coeficiente de caja es del 20% y la proporción de efectivo sobre los depósitos que desea mantener el público –*e*– es del 30%. En ese caso el multiplicador monetario sería:

$$\frac{1+0{,}3}{0{,}3+0{,}2} = 2{,}6$$

por lo que la oferta monetaria aumentaría en 2,6 millones de euros.

Con el fin de variar la base monetaria, el banco central dispone de distintos instrumentos que se analizarán en el siguiente apartado.

El Banco Central y la Política Monetaria

La política monetaria consiste en la acción emprendida por las autoridades monetarias para modificar la cantidad de dinero, con el fin de lograr algunos objetivos básicos de la política económica. El objetivo más importante para la política económica es, por lo general, el mantenimiento de la estabilidad de los precios, es decir, el control de la inflación. Así lo afirma el Tratado de la Constitución Europea: «El objetivo primordial del Sistema Europeo de Bancos Centrales será mantener la estabilidad de precios». Aunque también dice que: «sin perjuicio de este objetivo, el Sistema Europeo de Bancos Centrales apoyará las políticas generales de la Comunidad con el fin de contribuir a la realización de los objetivos comunitarios establecidos en el artículo 2». Los objetivos contemplados en el artículo 2 son un alto nivel de empleo y un crecimiento sostenido y no inflacionista.

Es importante no confundir «crecimiento sostenido» con «desarrollo sostenible». El crecimiento sostenido hace referencia a la consecución de elevadas tasas de crecimiento de la producción durante un período más o menos prolongado de tiempo. Por el contrario, el desarrollo sostenible no hace referencia al crecimiento, sino a la adaptación del sistema económico a los límites biofísicos que impone la naturaleza si se quiere garantizar la calidad de vida de las generaciones futuras.

El diseño de la política monetaria se lleva a cabo en dos fases. En la primera fase, el Banco Central tratará de alcanzar determinados objetivos finales, como el ya mencionado de la estabilidad de precios, u otros como el fomento de la producción o la reducción del desempleo. Para ello, tratará de regular alguna variable monetaria, que actúe como objetivo intermedio de la política monetaria, tales como la cantidad de dinero o los tipos de interés. En la segunda fase, las autoridades tratarán de ajustar la variable elegida como objetivo intermedio, a través de los instrumentos de política monetaria. La estrategia de la política monetaria puede verse de forma más sencilla en la figura 2.

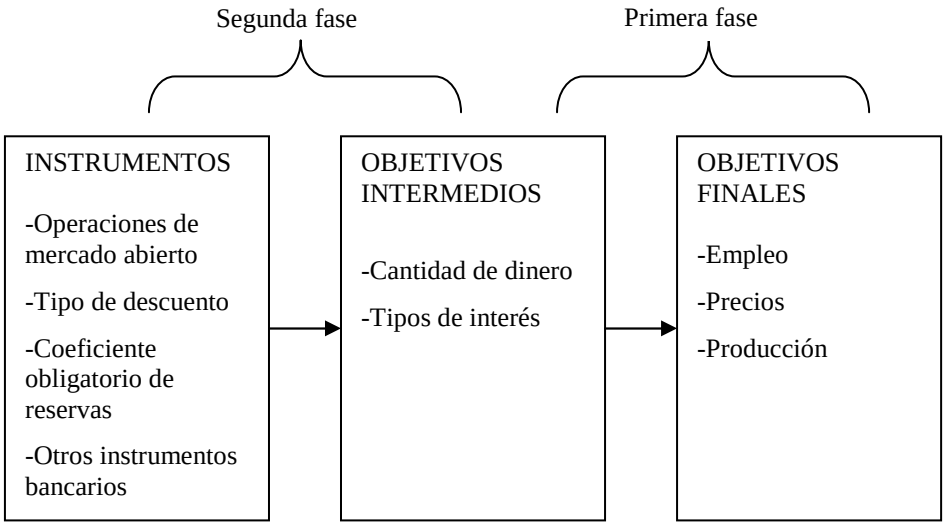


Figura 2.: Objetivos e instrumentos del Banco Central.

Los objetivos finales deberían estar en consonancia con los de la política económica del gobierno –aunque esto solo ocurría con certeza cuando el banco central estaba supeditado a la acción del gobierno democráticamente elegido–, y el banco central elegirá el objetivo intermedio más apropiado para su consecución. Su elección dependerá de varios factores como la estabilidad de la relación existente entre objetivo intermedio y objetivo final, de la capacidad del banco central de influir en cada una de las variables y de la corriente del pensamiento dominante en la institución –por lo general, los monetaristas elegirían la cantidad de dinero y los postkeynesianos el tipo de interés–. Este último factor condicionará además la frecuencia de las actuaciones. Debemos considerar también que la elección de un objetivo intermedio no excluye al otro: se puede tomar decisión sobre una variable, al mismo tiempo que se controla la otra –con una única condición, que el número de instrumentos no sea inferior al de objetivos–. Una vez tomada esta decisión, el banco central elegirá qué agregado monetario –*M1*, *M1* o *M3*– y qué tipo de interés –a corto o a largo plazo– tomará como indicador.

En los países pertenecientes a la Unión Europea que han adoptado el euro, es el Banco Central Europeo quien realiza las funciones de política monetaria. En Estados Unidos es la Reserva Federal. Ambos bancos centrales son independientes del gobierno. En el caso europeo, resulta difícil que la política del Banco Central Europeo vaya en consonancia con las políticas de los gobiernos, ya que hay tantos gobiernos como países pertenecientes en la Unión Monetaria, con distintas políticas económicas, distintas ideologías y distintas prioridades. Es por ello que, en cada uno de los países, los objetivos de política fiscal pueden ser opuestos a los de política monetaria, contrariando así los deseos de algunos gobiernos.

Ya que de los objetivos finales nos ocupamos en mayor profundidad en otros capítulos, y la conceptualización de los objetivos intermedios la hemos tratado anteriormente en este capítulo, nos centraremos ahora en los instrumentos de los que dispone el banco central.

- Operaciones de mercado abierto. Es el principal instrumento del banco central para variar la base monetaria. Éste puede realizar compras de mercado abierto, por ejemplo a través de la adquisición de deuda pública como bonos del estado o letras del tesoro, aumentando así la base monetaria. Al contrario, si su deseo es disminuir la base monetaria, puede realizar ventas de mercado abierto. En el primer caso, el banco central puede aumentar la base monetaria muy rápidamente al pagar una cantidad de dinero al vendedor del título. La actuación del banco central en las operaciones de mercado abierto es decisiva, ya que determina el tipo de interés al que se compran o venden los activos financieros. Podemos preguntarnos de dónde procede el dinero que utiliza el banco central para comprar deuda pública. La respuesta es sencilla: tan solo realiza un apunte en sus cuentas contables y de esta forma crea nuevo dinero.
- El tipo de descuento es el tipo de interés que cobra el banco central a los bancos que le piden préstamos con la intención de hacer frente a sus necesidades temporales de reservas. Cuanto más alto sea el tipo de descuento, menos disposición tendrán los bancos de pedir préstamos al banco central. Lo contrario es igualmente cierto: cuanto más bajo el tipo, mayor será el número de préstamos solicitados. Cuanto mayor sean los préstamos solicitados, mayor volumen de dinero dispondrán los bancos para conceder en forma de préstamos a sus clientes, por lo que los bancos podrán multiplicar el dinero prestado, afectando así a la oferta monetaria.
- Por último, el banco central puede aumentar la oferta monetaria a través de la disminución del coeficiente obligatorio de reservas –coeficiente de caja–. Al disminuir el dinero que los bancos deben depositar en el banco central –una especie de impuesto implícito, ya que no genera intereses–, éstos tienen posibilidad de realizar más préstamos, aumentando así la cantidad de dinero disponible. El banco central también puede reducir la oferta monetaria a través del aumento de este coeficiente.

RESUMEN

En este tema hemos aprendido qué es el dinero y qué función tiene en las economías. El dinero desempeña el papel de medio de cambio, depósito valor y unidad de cuenta. También hemos analizado cómo los bancos pueden crear dinero, a través de los depósitos que realice la gente, que forman parte de la oferta monetaria −efectivo en manos del público más depósitos−. Sin embargo, por ley deben ingresar una cantidad como reservas a una autoridad monetaria. Esta autoridad se llama banco central, y controla la cantidad de dinero a través de la base monetaria −efectivo en manos del público más reservas− a través de una serie de instrumentos.

TEMA 8

EL SECTOR EXTERIOR Y EL MERCADO DE DIVISAS

INTRODUCCIÓN

Cuando acudimos a cualquier establecimiento a comprar somos ya muy conscientes de que los productos que llenan las estanterías y los expositores proceden cada vez en mayor número y diversidad de otros países. En los comercios tenemos la oportunidad de disfrutar de productos de todas las partes del mundo: componentes de alta tecnología procedentes de países con mayores niveles de renta, bienes tradicionales como textiles y calzado de países emergentes y en desarrollo, y artículos originarios de países menos desarrollados en tiendas de comercio justo. A día de hoy es impensable concebir como algo normal el comportamiento autárquico de las naciones.

Los procesos de internacionalización y globalización de las economías se han intensificado en las últimas décadas dando lugar a extraordinarios volúmenes de comercio internacional hacia todas direcciones. El grado de apertura de las naciones en el contexto internacional, medido por las corrientes de importaciones y exportaciones en relación con el PIB, ha crecido de manera progresiva desde la Segunda Guerra mundial favorecido por los acuerdos adoptados entre países consistentes en la eliminación paulatina de barreras en frontera.

Un ejemplo de globalización de la producción lo encontramos en la fabricación de automóviles. El modelo Pontiac de General Motors es diseñado en Alemania; su motor es fabricado en Japón, y los pequeños elementos en Taiwán, Singapur y Japón; el ensamblaje se realiza en Corea del Sur; la publicidad y el marketing son ideados en Reino Unido y se utilizan los servicios de abogados, banqueros y seguros procedentes de EE.UU. Pero, ¿qué es lo que mueve a las grandes compañías transnacionales a dividir sus procesos de producción entre diferentes países?

Con independencia de la respuesta a esta pregunta no cabe duda de que estas prácticas son posibles gracias a los bajos costes del transporte; un transporte basado en el uso de un material agotable: el petróleo, cuyo consumo es responsable del cambio climático. El transporte internacional consume en torno al 60% de la extracción de petróleo. En el caso de la fabricación de automóviles podría pensarse que el elevado precio del producto final justificaría, al menos en parte, tal diversificación, pero estas prácticas están extendidas para muchos otros productos de bajo precio: hoy podemos comprar en la tienda de nuestro barrio uvas chilenas, melones brasileños, piñas puertorriqueñas o claveles keniatas, y muchos de estos productos ¡son transportados en avión!

Entre los factores impulsores del comercio internacional en los últimos años, podrían destacarse los siguientes:

- El convencimiento por parte de la comunidad internacional de las ventajas asociadas al comercio entre países, que ha tenido reflejo en la adopción de acuerdos tendentes a la progresiva eliminación de barreras al comercio.
- Los avances en el terreno de los transportes –infraestructuras y medios– han hecho posible la disminución de los tiempos de desplazamiento, a la vez que han permitido la reducción de los costes imputados al transporte.
- Las nuevas tecnologías de la información facilitan el establecimiento de todo tipo de relaciones comerciales. El desarrollo de las nuevas tecnologías nos ofrece la posibilidad de conocer de un modo fácil y a bajo coste los productos de todas partes del mundo, a la vez que hace posible el contacto en tiempo real entre compradores y vendedores por grande que sea la distancia que los separe. Asimismo las nuevas tecnologías han facilitado los medios de pago a distancia.

A lo largo de la primera parte del tema, partiendo de una evidencia, el extraordinario volumen de intercambios comerciales que se producen entre países, y la tendencia de los gobiernos a seguir facilitando las relaciones transnacionales, se tratarán los siguientes aspectos relacionados con el comercio internacional. En el segundo apartado se hace una revisión de los principales argumentos que permiten explicar la existencia de relaciones comerciales entre las naciones. En el tercer y cuarto apartado se muestran las razones que tradicionalmente se han dado para mantener barreras con el objeto de dificultar, e incluso impedir, la entrada de bienes y servicios procedentes de otros países. En el quinto apartado estudiamos la balanza de pagos.

En la segunda parte analizamos la importancia de la evolución del tipo de cambio en la marcha de las economías. En el sexto y séptimo apartado introducimos el concepto de tipo de cambio y los sistemas de tipo de cambio. Hasta ahora hemos obviado que las relaciones comerciales tienen lugar entre países con monedas distintas. Reconocemos ahora de un modo explícito la necesidad de realizar cambios de moneda cuando se desea tener relaciones comerciales y financieras con otros países.

Como podrá comprobarse el tipo de cambio se configura como un instrumento de transmisión de la coyuntura económica y de las medidas de política económica que adoptan los países cuando existe un elevado grado de interrelación entre las economías de las distintas naciones. En el octavo apartado se analizará la interdependencia existente entre las economías a partir de variaciones en los tipos de cambio, tanto cuando el sistema de tipos de cambio es flexible como cuando es fijo.

A continuación, en el noveno apartado se hace un análisis de la repercusión que tiene una simple variación de las expectativas sobre la evolución en los tipos de cambio. Las expectativas sobre los tipos de cambio permiten explicar el por qué de la existencia de diferenciales en los tipos de interés en escenarios en los que hay plena libertad en el movimiento de capitales y, por tanto, los movimientos de capitales por razones especulativas. También se explica por qué las variaciones en las expectativas sobre los tipos de cambio pueden tener efecto sobre el equilibrio macroeconómico de las naciones.

Finalmente, reconsideramos un tema que normalmente se estudia en un curso introductorio de Macroeconomía: el efecto de una depreciación del tipo de cambio sobre el comercio exterior. Nos replantearemos si efectivamente la depreciación de la moneda lleva asociada una mejora en la competitividad de la economía nacional.

LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES: ARGUMENTOS QUE EXPLICAN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Como acabamos de ver en la introducción, existen relaciones de intercambio comercial entre los países, así como una tendencia de crecimiento en los volúmenes de mercancías y servicios que traspasan las fronteras entre las naciones. En este apartado se revisan los motivos que permiten explicar por qué los países mantienen relaciones comerciales, abandonando, por tanto, prácticas autárquicas.

> Desde las instancias del poder económico y político se emite de forma insistente el mensaje de que nos dirigimos irremediablemente hacia una economía globalizada y desregulada, y de que esto constituye una señal inequívoca de progreso, ya que el mercado se va liberando de las ataduras del pasado, lo que le permite desarrollar sus potencialidades: eficiencia, prosperidad y libertad.
> Pero esta visión implica un razonamiento reduccionista de la realidad pues, o se está a favor del comercio totalmente desregulado o se defiende una economía autárquica. En consecuencia se identifica proteccionismo con prácticas insolidarias que pretenden descargar los problemas económicos nacionales sobre las espaldas de otras naciones. En ningún momento se admite que sea racional y eficiente un modelo económico que busque la autosuficiencia nacional y la cooperación internacional más amplia posible.

Las ventajas comparativas

Una primera razón para explicar los intercambios interpersonales o internacionales radica en las diferencias en las capacidades o habilidades que pueden atribuirse a las personas o países. Se trata de sacar partido de estas diferencias induciendo a cada persona o país a producir especializadamente aquello que mejor son capaces de hacer, aquello en lo que tienen alguna ventaja. Naturalmente, luego se intercambian las respectivas producciones a fin de que todas las partes implicadas puedan consumir del amplio abanico de bienes y servicios.

Se trata de aprovechar las ventajas de la especialización y el intercambio respecto de las opciones de autosuficiencia. Este ha sido el argumento tradicional que ha servido para explicar los flujos comerciales existentes entre los países. Fruto del aprovechamiento de las ventajas y la especialización en la producción de esos bienes en los que se tienen ventajas es posible que todos los países que participan en el intercambio se beneficien. La cuestión se reduce a que cada país, dentro del contexto internacional, tenderá a hacer el mejor uso posible de sus dotaciones de recursos para concentrarse en lo que pueden producir a un menor coste, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen a un menor coste. Existen, sin embargo algunas sutilezas en lo que se refiere al tipo de diferencias o ventajas que explican los intercambios internacionales, que pasamos a analizar.

¿Por qué un país determinado se especializa en un producto concreto? La respuesta parece obvia: cada país se especializará en aquellos productos que pueda producir ventajosamente con respecto a los demás países. ¿Y qué significa producir ventajosamente? Adam Smith respondió a esas preguntas afirmando que los países se especializarán en producir aquellos bienes sobre los que tengan una ventaja absoluta, es

decir, que sean capaces de producir el mismo número de bienes aplicando menor cantidad de trabajo. Su discípulo David Ricardo dio un paso más, demostró que todos los países se pueden beneficiar especializándose cada uno en la producción de bienes aunque no tengan ventaja absoluta en ellos; es suficiente que tengan una ventaja comparativa.

Una cuestión que quedaría por resolver sería conocer cuáles son las razones que explican la diferencia existente en las ventajas comparativas entre países:

- Una primera explicación sería las diferencias existentes en la tecnología.
- Una segunda explicación serían las dotaciones de factores productivos de cada país.
- Una tercera explicación estaría relacionada con el capital humano, es decir, con las habilidades y capacitación de los trabajadores en cada país.

Las ventajas comparativas no son estáticas en el tiempo. Las situaciones pueden cambiar, tanto a iniciativa privada como por la acción del sector público. Por ejemplo, el sector público puede incentivar la innovación tecnológica a través del estímulo a los procesos de I+D+i o puede promocionar igualmente los niveles de capacitación y cualificación de los trabajadores.

La condición *sine qua non* de la teoría de la ventaja comparativa es la carencia de movilidad internacional de los factores. En el mundo real este supuesto, que puede admitirse para el factor trabajo, no se cumple en el caso del factor capital. Con libertad de movimientos de capital, la teoría de las ventajas comparativas deja de operar, porque los capitales se desplazarán en busca de las mayores ganancias y, por tanto, en función de las ventajas absolutas –menores costes–. Así, las actividades productivas se desplazan de un lugar a otro implicando, más que cambios en la especialización, el empobrecimiento de unas áreas a favor de otras. Esta realidad era admitida por David Ricardo, que defendía que el capital fuera nacional e incluso local. El propio Smith se mostraba partidario de invertir el capital «lo más cerca posible de casa», y defendía esta postura por razones de seguridad y bienestar nacional. Por lo tanto, la teoría de la ventaja comparativa queda hoy invalidada por la realidad y resulta irrelevante para entender la dinámica del comercio internacional.

Las economías de escala

Una segunda razón para la especialización y el intercambio es el hecho ampliamente constatado de que a veces es más eficiente concentrar la producción en un lugar y/o empresa: por ejemplo, saldría más caro a las personas y a la sociedad, que cada uno de nosotros tuviese que hacerse su propio pan −y no digamos sus propios automóviles u ordenadores− en vez de acudir a unos establecimientos especializados que hacen el de todos. No se trata sólo de que unas personas tengan una habilidad especial en fabricar pan, sino que la maquinaria e instalaciones utilizadas para producir permiten hacerlo de una forma más barata si se utilizan a gran escala. Esta reducción del coste por unidad que se obtiene cuando el nivel de producción es elevado se denomina aprovechamiento de las economías de escala.

El argumento de las economías de escala como sostén del libre comercio internacional es menos claro para las denominadas «economías de escala externas». Se trata de economías de escala que se aplican al nivel de una industria más que al nivel de una empresa. Pueden surgir a medida que una industria acumula mano de obra cualificada de la que puede servirse cada empresa individual; cuando una industria crece y otros negocios se establecen para apoyar esa industria; o bien, a través de la cooperación entre empresas dentro de una industria.

En presencia de economías de escala externas es posible que el comercio internacional no beneficie a todos los países, siendo posible que un país se encuentre en peor posición que la que tendría si no existiera comercio. Además, estas economías externas podrían otorgar un fuerte papel a un accidente histórico en términos de la determinación de quién produce qué, y es posible que permitan la perpetuación de patrones establecidos de especialización aún cuando sean contrarios a la ventaja comparativa.

Las preferencias por la diferenciación

Las dos teorías anteriores permitirían explicar el comercio que tiene lugar entre países de características económicas muy diferenciadas que intercambiasen productos muy distintos. Un ejemplo muy claro de esto que se quiere decir podría verse a partir de una hipotética relación comercial entre España y Rusia. España podría vender jamón ibérico a Rusia, y este segundo país podría vender a España petróleo. Se trataría de una relación comercial entre países con características y posibilidades de producción muy distintas en el que por razones obvias no podríamos considerar el caso de que España vendiera petróleo a Rusia, y este país vendiera a España jamones ibéricos.

Pero en la economía real se observan importantes flujos comerciales entre países con características similares de los mismos tipos de bienes. Por ejemplo, España exporta ropa a otros países pero, a la vez, importa textil de otros países. La teoría de las ventajas comparativas no podría explicar que un mismo país pudiera ser a la vez exportador e importador de un mismo tipo de mercancía, cuando además el intercambio se produce entre países y procesos de producción similares. A este tipo de comercio del mismo tipo de bien entre países similares se le denomina comercio intraindustrial.

El comercio intraindustrial permite introducir una razón adicional que favorece los intercambios: la preferencia por la diferenciación de productos. A la gente le gusta elegir de entre una gama amplia de productos o de consumir una variedad asimismo amplia. No siempre es posible o rentable que un mercado reducido ofrezca una gran variedad de productos. El comercio internacional permite que el consumidor de un país tenga acceso a las variedades de otros países.

A pesar de que los países industrializados tienen un nivel de especialización y una relación capital−trabajo semejante, y producen los mismos tipos de manufacturas, concentran la mayor parte del comercio mundial. Es lo que el economista Paul Krugman –premio Nóbel en 2008– denomina comercio intraindustrial. En datos monetarios los países industrializados concentran el 77,2% de sus exportaciones sobre otros países industrializados, y el 74,7% de sus importaciones proceden de otros países industrializados. La mayor parte de este comercio se realiza dentro de los bloques comerciales y también entre las compañías transnacionales. La web http://www.indexmundi.com/ ofrece datos de importaciones y exportaciones de la mayor parte de los países del mundo, y la información procede del CIA World Factbook.

Por otra parte, hay que destacar que el comercio entre países industrializados sigue creciendo de forma absoluta y con respecto al total del comercio mundial. Krugman admite que el patrón del comercio internacional intraindustrial no está motivado por ventajas comparativas: «El comercio intraindustrial no refleja ventaja comparativa. Aunque los países tengan la misma relación capital−trabajo global, sus empresas continuarán produciendo productos diferenciados y la demanda de los consumidores de productos producidos en el extranjero continuará generando comercio internacional» (Krugman, P. y Obstfeld, M. (1993): *Economía internacional. Teoría y política*. Madrid, McGraw−Hill, p. 158).

Argumentos Contrarios al Comercio Internacional

Según la Organización Mundial de Comercio, las políticas comerciales liberales, que permiten la circulación sin restricciones de bienes y servicios, intensifican la competencia y fomentan la innovación. Se crea así un escenario en el que es posible la producción a menores costes, y, consecuentemente, a menores precios, y en el que el consumidor ve ampliadas las posibilidades para elegir de entre una mayor variedad de un mismo bien.

En mercados globales es mayor el número de empresas que compiten entre sí. Aquellas que no puedan producir al nivel mínimo posible de costes unitarios o que no cuiden aspectos tan importantes para el consumidor como el diseño, la calidad o la atención al cliente, tarde o temprano se verán expulsadas del mercado. En definitiva, en mercados más amplios los beneficios de la competencia tendrán que dejarse notar de un modo más evidente en el bienestar de los consumidores.

Si el libre comercio puede mejorar el bienestar de todos los países. ¿Por qué se siguen manteniendo barreras comerciales entre los países? ¿Por qué se mantienen posturas proteccionistas por parte de las naciones en los foros internacionales en los que se negocian las reglas del comercio? La explicación puede resumirse en que la protección eleva los precios y garantiza las ventas en el mercado nacional, situación que claramente beneficia al sector hacia el que se dirigen las medidas protectoras.

No puede afirmarse que el libre comercio internacional mejore necesariamente el bienestar de todos los países, ni dentro de un mismo país a todos los individuos. En muchos países pobres el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional han aceptado la renegociación de sus deudas externas a cambio de que se especializaran en la producción de determinados productos agrícolas –café, cacao, bananas, etc.–, con el objetivo de que pudieran obtener las divisas necesarias para la devolución de los préstamos a partir del comercio internacional de dichos productos.
Pero dicha especialización tiene consecuencias indeseables. El abandono de las producciones diversificadas dirigidas al mercado interno y el autoconsumo a favor del monocultivo dedicado a la exportación socava la soberanía alimentaría de estos países, haciéndolos dependientes de los mercados mundiales, y vulnerables cuando la demanda mundial se desplaza hacia un bien sustitutivo o ante las caídas de precios de los bienes que exportan. En estas condiciones, la libertad para comerciar o no comerciar, dependiendo de si las condiciones son o no satisfactorias, se reemplaza con facilidad por una obligación de comerciar, prácticamente sean cuales sean los términos del intercambio.

Consideremos algunos de los argumentos que normalmente se exponen para defender la imposición de barreras al comercio internacional:

- El argumento de los puestos de trabajo.
- El argumento de la seguridad nacional.
- El argumento de la industria naciente.
- El argumento de la competencia desleal.
- El argumento de la protección como instrumento para la negociación.
- El argumento de la reactivación económica.
- El argumento de los salarios.

El argumento de los puestos de trabajo

Un primer argumento para defender la imposición de restricciones comerciales es el mantenimiento de los puestos de trabajo. Si se abrieran los mercados aumentaría la competencia en la industria y, consecuentemente, se produciría una disminución en el precio de venta del producto intercambiado. La consecuencia de la disminución de precios es que se produciría una reducción en los márgenes de beneficio en las empresas del sector. Por tanto, para reducir costes, algunas empresas despedirían trabajadores. Además, es posible que otras empresas relacionadas se vieran obligadas al cierre de la actividad, lo que también implicaría la pérdida de puestos de trabajo.

Sin embargo, como resultado del libre comercio también es posible pensar en que se crearían nuevos puestos de trabajo. Cuando se compran bienes a otros países, el resto de naciones obtienen los recursos necesarios para comprarnos otro tipo de productos. Los trabajadores nacionales que pierden sus puestos de trabajo en el sector que abre fronteras podrían trasladarse a otras industrias en las que se tuvieran ventajas comparativas. Aunque la transición podría causar dificultades económicas a algunos trabajadores a corto plazo, permitiría al conjunto del país disfrutar de un nivel de vida más alto.

El ajuste en las empresas del sector cuando se eliminan barreras al comercio obliga a una reasignación del factor trabajo. Es obvio que cuando en un país hay un paro elevado y con

una tendencia creciente es más difícil la aprobación de medidas orientadas a la apertura de los mercados.

> Considérese de nuevo cómo se supone que funciona el sistema. Cuando el aumento de la productividad genera mayores beneficios en una industria se produce un desplazamiento de los trabajadores hacia esa industria. Se crean así nuevos empleos y la economía en conjunto avanza.
> Pero cuando el capital se vuelve supranacional, es decir, con la actual libertad de movimientos de capital, no hay ninguna seguridad de que la inversión nueva se haga en el país donde se han perdido los empleos. En efecto, siguiendo los principios económicos individualistas, los inversionistas buscan el mejor rendimiento de su dinero. Una fábrica que emplee trabajadores dóciles y mal pagados, que pueda exportar sus productos al mercado español desde el exterior, será más rentable que una construida en España. La industria intensiva en mano de obra se trasladará naturalmente a los países donde la mano de obra es barata. Los salarios bajarán en los países donde disminuya la inversión en capital. Así, el libre comercio eliminaría los empleos mejor pagados y crearía en su lugar empleos de servicios de bajo salario. El problema, en último término, es que el trabajo es considerado simplemente como una mercancía más.

El argumento de la seguridad nacional

Otro argumento normalmente utilizado para es que la industria es vital para la seguridad nacional. El sector agrario podría defender que es necesaria para la seguridad nacional su protección frente a la producción de terceros países. Podría defenderse que a toda nación le interesa mantener unos ciertos niveles de producción de bienes agrarios ante la posible eventualidad de que se produjera un conflicto bélico que hiciera peligrar el suministro de ciertos productos necesarios para la vida.

El argumento de la industria naciente

También se defienden posturas proteccionistas cuando se intenta desarrollar una industria naciente. Se entiende en este caso que debería defenderse la aprobación de limitaciones al comercio de manera temporal. Las restricciones comerciales dejarían de tener sentido cuando la industria alcanza cierto grado de madurez y está en condiciones para competir en el contexto internacional. Este ha sido un argumento tradicionalmente mantenido por países en vías de desarrollo.

El argumento de la competencia desleal

Un argumento que se aduce habitualmente es el de que el libre comercio sólo es posible si todos los países mantienen marcos reguladores similares. Distintos marcos reguladores para una misma industria en distintos países puede hacer que las empresas de algunas naciones compitan en situación de desventaja.

Imaginemos que un país concede ayudas directas a los empresarios de una industria para fomentar la actividad económica en ese sector. La medida permitiría a las empresas que se benefician de la ayuda vender el producto a un precio inferior al de mercado con objeto,

precisamente, de eliminar a los competidores internacionales. Los menores ingresos obtenidos por la venta a un precio inferior se compensan con los ingresos adicionales obtenidos por medio de la subvención.

Otra versión de este argumento son las diferentes reglamentaciones ambientales entre países. Cuando un país fija unos estándares de protección ambiental altos, ello supone mayores costes para las industrias que potencialmente puedan establecerse en él. La búsqueda privada del máximo beneficio llevará entonces a las empresas a preferir aquellos países donde las reglamentaciones ambientales sean laxas o inexistentes. Por tanto, en un contexto de fomento de la competitividad internacional, la protección del medioambiente podría ser vista como un lastre.

El argumento de la protección como instrumento para la negociación

Mantener una postura proteccionista en algunos sectores puede emplearse como una estrategia de negociación en los foros en los que se negocian las reglas del comercio internacional. En los foros de negociación los países hacen concesiones para obtener algo a cambio. Los negociadores pueden considerar que para partir de una situación ventajosa es necesario adoptar una postura agresiva desde el principio consistente en la amenaza de mantener importantes restricciones comerciales en sectores clave.

El argumento de la reactivación económica

En el primer tema de Macroeconomía vimos que la demanda agregada puede limitar la producción de una nación. La demanda agregada depende del consumo, de la inversión, del gasto público y de las exportaciones netas –exportaciones menos importaciones–. Una estrategia para el crecimiento podría consistir en estimular el componente exterior de la demanda agregada. Para estimular el componente de sector exterior, las medidas pueden ir orientadas tanto a estimular las exportaciones, como a disminuir las importaciones.

Las medidas que intentan aumentar la producción nacional reduciendo las importaciones se llaman políticas de empobrecer al vecino, ya que se consiguen aumentos en el crecimiento económico y el empleo en un país a costa de disminuciones en esas mismas variables de las naciones con las que se mantiene un importante volumen de relaciones comerciales. Si nuestro país importa menos, los extranjeros exportan menos. La restricción de las importaciones en nuestro país imponiendo barreras arancelarias o contingentes puede producir inicialmente un efecto positivo en nuestra producción. Pero las ganancias normalmente serán coyunturales. En primer lugar, porque las demás naciones pueden tomar represalias contra el país que impone medidas proteccionistas. En segundo lugar, porque si las medidas reducen las ventas al exterior de las otras naciones, consecuentemente se producirá una disminución en sus niveles de renta y, por tanto, en su capacidad de compra. De esta manera muy posiblemente terminarán por caer también las exportaciones del país que adoptó las medidas proteccionistas.

El argumento de los salarios

El comercio internacional también produce otros efectos negativos en las industrias en las que la competencia es limitada. Cuando la competencia es limitada, las empresas disfrutan de beneficios monopolísticos u oligopolísticos. Algunos de estos beneficios

adicionales suelen trasladarse a los trabajadores. Cuando las industrias están sindicadas, los trabajadores reciben unos salarios mucho más altos que los que perciben los asalariados de cualificaciones similares que trabajan en otros sectores de la economía más abiertos a la competencia. Los asalariados en estos sectores podrían organizarse para defender sus intereses ante posibles anuncios por parte del gobierno de eliminar barreras a la entrada de productos procedentes del extranjero.

El comercio internacional introduce más competencia; al aumentar la competencia, desaparecen los beneficios monopolísticos y oligopolísticos. Las empresas se ven inducidas a pagar unos salarios competitivos, es decir, el salario más bajo posible para cada nivel de cualificación profesional.

LAS BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL

Aunque desde la óptica neoclásica los países se benefician con el comercio internacional, el comercio no está totalmente liberalizado. Es muy común encontrarnos con situaciones más o menos proteccionistas.

Con base en los argumentos expuestos en el apartado anterior, los gobiernos hacen uso de la política comercial aplicada a los mercados de bienes, exportados o importados, pretendiendo con su puesta en práctica el fomento de las exportaciones y la reducción de las importaciones. Los instrumentos de esta política son: los aranceles, los contingentes a la importación, las subvenciones a la exportación, las barreras no arancelarias, las restricciones voluntarias a la exportación y las subvenciones a la exportación.

Los aranceles

Un arancel es un impuesto que eleva el precio del producto importado en el mercado nacional, para proteger el producto nacional de la competencia exterior.

El establecimiento de un arancel eleva el precio del producto importado en el mercado nacional. Entre los perjudicados, además del productor extranjero, hay que destacar a los diversos consumidores del bien importado, porque una elevación del precio supone una pérdida de poder adquisitivo y una reducción de su bienestar. Sin embargo, se benefician otros agentes, que son: los productores nacionales, que ganan en forma de mayores ventas, y por supuesto el estado, que recibe una transferencia en concepto de ingresos arancelarios.

Los contingentes a la importación

Una alternativa a los aranceles son los contingentes a la importación, es decir, el establecimiento de un límite al número de unidades o al valor total de las importaciones, durante un período de tiempo –generalmente un año–.

Dicha limitación se concreta a través de un número determinado de licencias a la importación. Los efectos de este instrumento son muy similares a los del establecimiento de un arancel: elevación del precio interior del bien importado –ya que se reduce la oferta extranjera–, que se traduce en una modificación de conducta de los agentes, y cuyo efecto final es una reducción de bienestar de los consumidores en mayor medida que la mejora de bienestar de los productores, es decir, una pérdida de eficiencia.

La diferencia con el establecimiento del arancel, es que con éste los importadores podrán importar cualquier cantidad de bienes extranjeros mientras que paguen el arancel; sin embargo, cuando se establece un contingente, el gobierno limita la cantidad de

importaciones que pueden realizarse. Otra diferencia es que mientras que con el arancel el estado recauda ingresos, con el establecimiento de un contingente a la importación los ingresos por ventas generan un excedente a los titulares de las licencias respectivas.

Las subvenciones a la exportación

Las exportaciones se pueden incentivar bien mediante subvenciones directas, bien mediante reducciones de impuestos, o bien mediante la concesión de facilidades crediticias a las empresas exportadoras con tipos de interés privilegiados.

Este tipo de medidas proteccionistas también tienen un coste social, ya que las empresas exportadoras subvencionadas producen a un coste superior al que pagan los extranjeros por los bienes producidos por ellas. Al igual que con el establecimiento de un arancel, la concesión de subvenciones a la exportación produce pérdidas para unos agentes y beneficios para algunos otros.

En este caso, los consumidores pierden por la caída del consumo interior al ser más elevado el precio para los consumidores nacionales que para los extranjeros. También pierde el estado, y el volumen de tal pérdida es el importe de la subvención que transfiere a los exportadores nacionales, quienes se benefician con tal medida de política comercial.

Un tema relacionado con las subvenciones a las exportaciones es el *dumping*. Se dice que existe dumping cuando las empresas venden en el extranjero por debajo del coste de producción o del precio del mercado nacional. Eso se puede hacer con carácter permanente, en el caso de que su origen es una subvención pública a la exportación que permita vender por debajo del coste, o una subvención a la producción. O también se puede hacer con carácter transitorio, si su origen es una política comercial determinada de una empresa que le interesa no reducir la producción o deshacerse de stocks. En ambos casos, los beneficiados son los consumidores del país sobre el que se practica el dumping, pues el precio final de los bienes es inferior a su precio real en el mercado del país productor. Como se veía con anterioridad, el peligro asociado a este tipo de práctica es que puede convertirse en una estrategia para eliminar empresas de la competencia.

Las restricciones voluntarias a la exportación

Conocidas internacionalmente como *Voluntary Export Restraing* –VER– consisten en la fijación de una cuota al comercio impuesta por el país exportador, en lugar del país importador. Generalmente su establecimiento se debe a las exigencias del importador, aceptadas por el exportador, con el fin de evitar otras restricciones comerciales, aunque desde el punto de vista económico una VER es equivalente a una cuota a la importación en la que las licencias son asignadas a los gobiernos extranjeros.

Esta cuota, no obstante, no resulta tan ventajosa para el país importador puesto que lo que habrían sido ingresos en el caso de que éste hubiera aplicado un arancel, se transforman en ganancias para el país exportador, ya que si las cuotas exportadoras son inferiores a la cuantía que se habría importado en condiciones de libre comercio, se provoca una escasez que permite a los vendedores extranjeros exigir un precio superior al vigente en los mercados mundiales en ausencia de restricción. Por ello es también posible que sean los propios países exportadores, cuando controlan significativamente la oferta mundial de un producto, los que voluntariamente restrinjan las cantidades que sacan al mercado. El ejemplo más claro es la Organización de Países Exportadores de Petroleo –OPEP–, cártel que reúne a buen número de países productores de petróleo. Esta estrategia exige que el producto no sea perecedero y que la demanda sea relativamente rígida.

Otras barreras no arancelarias

Bajo la denominación genérica de barreras no arancelarias se incluye un amplio arsenal de medidas e instrumentos, distintos de los aranceles, que producen el efecto de favorecer a los productos nacionales del país que las impone. En ocasiones, los Estados establecen regulaciones administrativas que entorpecen la entrada de productos extranjeros en los mercados nacionales, tales como controles sanitarios en las fronteras, trámites administrativos, normas de homologación, etc.

Este tipo de medidas son quizás las que más practican los países en la actualidad, porque las medidas proteccionistas convencionales, los aranceles, tienen el inconveniente de contravenir el espíritu de los acuerdos comerciales firmados por los países entre sí o en los organismos internacionales, como la Organización Mundial del Comercio.

Las normas y requisitos técnicos y sanitarios son buenos ejemplos. Son disposiciones cuya finalidad declarada es la «garantía de calidad» de los productos alegando preocupaciones bien vistas en la opinión pública, como la defensa de los consumidores, la salud pública o el medio ambiente. Pero eligiendo «astutamente» los detalles de las especificaciones técnicas se produce el efecto de dejar fuera del mercado o imponer costes adicionales a productos extranjeros. Por ejemplo, la composición de arcilla de los ladrillos, que requiere alguna legislación francesa, deja fuera a los ladrillos españoles e italianos. Los estándares de calidad de algunos aparatos electrónicos en Alemania estaban hechos a medida de los productos autóctonos. Alterando ligeramente las cantidades o condiciones de algunos productos en las conservas –siempre apelando a motivos sanitarios, por supuesto– se puede alejar del mercado nacional, al menos un tiempo, un competidor molesto. Y así sucesivamente.

Las normas meramente burocráticas son otra forma de barrera no arancelaria. Las formalidades aduaneras pueden complicarse hasta hacer perder en tiempo la ventaja de coste. Se puede obligar, como hizo Francia con los vídeos japoneses, a que la entrada en el país se produzca precisamente en un –pequeño– puesto fronterizo –alegando por ejemplo que ese puesto es el único que dispone del «adecuado equipo técnico»–.

Las políticas de compras públicas o adjudicación de obras y contratos públicos es otra vía. A la hora de adquirir una flota de coches oficiales o de hacer un pedido de equipo informático para las administraciones públicas, por ejemplo, el origen nacional puede ser un factor importante, de forma declarada o encubierta.

Tradicionalmente, los países desarrollados han llegado a su nivel de desarrollo a través de políticas autárquicas que protegían sus actividades industriales y agropecuarias a través de aranceles y subvenciones. Actualmente, muchos de estos países mantienen distintas políticas similares para algunas actividades, con el fin de protegerlas del comercio extranjero. Paradójicamente, los países pobres son penalizados a nivel internacional si llevan a cabo algún tipo de estas medidas. Es por ello que el economista Ha−Joon Chiang decía que los países ricos le estaban «retirando la escalera» a los países pobres, una vez que los primeros habían subido por ella. Las asimetrías del comercio es una de las razones que justifican las manifestaciones de los movimientos antiglobalización y alterglobalización.

LA BALANZA DE PAGOS

Estructura de la balanza de pagos

La balanza de pagos es un documento contable que ofrece un registro sistemático de todas las operaciones comerciales y financieras ocurridas durante un tiempo determinado entre los residentes de un país y los residentes del resto del mundo. En España este documento es elaborado por el Banco de España. En el registro de operaciones se emplea el método de partida doble, es decir, toda transacción se anota dos veces, una en el apartado de ingresos y otra en el apartado de gastos. Es por ello que la balanza de pagos presenta siempre un saldo equilibrado.

La anotación en el lado de los ingresos significa una entrada de moneda extranjera –divisas– y, por tanto, un mayor poder de compra de la población del país frente al exterior. En sentido contrario, una anotación en el lado de los pagos significa una salida de divisas y, en consecuencia, un menor poder de compra para el país.

Para facilitar el análisis de las operaciones realizadas con otros países, la balanza de pagos se estructura en torno a cuatro subbalanzas:

1. La balanza por cuenta corriente. Agrupa las operaciones que afectan a la renta disponible del país. A su vez se divide en:

    - Balanza comercial: registra el intercambio de bienes con otros países.
    - Balanza de servicios: registra el intercambio de servicios.
    - Balanza de transferencias corrientes: registra el movimiento de fondos que no tienen contraprestación en la adquisición de bienes o en la prestación de servicios. Por ejemplo, las remesas.
    - Balanza de rentas: comprende la remuneración de trabajadores estacionales y temporeros de otros países. También se registran las rentas procedentes por la inversión efectuada en el extranjero y las salidas de rentas como consecuencia de la inversión extranjera en España.

2. Cuenta de capital. Registra las transferencias de capital. Se diferencian de las transferencias corrientes por el destino de los fondos. Las transferencias de capital tienen que destinarse a la adquisición de activos fijos.

3. Cuenta financiera. Registra las transacciones que dan lugar a una modificación en la posición deudora o acreedora del país con el resto del mundo. Atendiendo al vencimiento se puede distinguir entre operaciones financieras de corto y de largo plazo. Atendiendo al destino de los fondos, se puede hacer la siguiente distinción:

    - Inversión directa: formada por la inversión en acciones –cuando supongan más del 10 por 100 del valor de una empresa–, inversiones en inmuebles o financiación entre empresas relacionadas –matriz y filiales–.

- Inversión de cartera: compuesta por la inversión en acciones –cuando suponga menos del 10 por 100 del valor de una empresa–, fondos de inversión, bonos y obligaciones e instrumentos del mercado monetario.
- Otra inversión: constituida fundamentalmente por operaciones de préstamo.

Dentro de la balanza financiera también se encuentra la partida de Reservas que registra la variación de reservas de divisas registradas a los largo del período de referencia. Las reservas representan cualquier medio de pago de aceptación internacional en el poder del banco central. Fundamentalmente, son oro y divisas. Debido al procedimiento contable, una anotación en el lado de los pagos significa un aumento en las reservas de divisas, mientras que una anotación en el lado de los ingresos significa una reducción de las reservas de divisas.

4. Cuenta de errores y omisiones

El significado de las subbalanzas

Como advertíamos al principio del apartado la balanza de pagos siempre presenta un saldo equilibrado –nulo–. No obstante, las distintas subbalanzas presentan normalmente un saldo distinto de cero. Veamos cuál es el significado para la economía que las distintas subbalanzas presenten un saldo positivo o negativo.

El saldo de la balanza por cuenta corriente registra un déficit –superávit– cuando los gastos derivados de la compra de bienes y servicios y de las transferencias superan –son inferiores– a los ingresos por los mismos conceptos.

Si la economía presenta un déficit por cuenta corriente, para financiarlo cabe recurrir a alguna de las operaciones siguientes: a) vender activos nacionales –acciones, propiedades inmobiliarias, etc.– a residentes extranjeros; b) vender activos exteriores que se poseen en el extranjero; c) pedir prestado a los bancos extranjeros; o d) perder reservas de divisas.

El saldo agregado de la balanza por cuenta corriente y la balanza por cuenta del capital representa la capacidad o necesidad de financiación del país. Cuando el saldo es positivo el país presenta capacidad de financiación, y como consecuencia de ello dedicará ese excedente de fondos bien a financiar otras economías deficitarias o a acumular reservas.

Cuando el saldo agregado de la balanza por cuenta corriente y la balanza por cuenta de capital es negativo el país presenta necesidad de financiación, y como consecuencia de ello debe pedir prestado al exterior o reducir su volumen de reservas. Evidentemente, esta situación no puede mantenerse indefinidamente, y ello porque el recurso al endeudamiento exterior es limitado: se incurriría en un problema de solvencia con el exterior –perdiendo credibilidad en los mercados internacionales–. Y además, el recurso a las reservas tiene un carácter transitorio puesto que ningún país cuenta con una cantidad inagotable de reservas.

El saldo de la balanza de pagos, entendido como la suma de los saldos de la balanza por cuenta corriente, de capital y financiera descontados los registros efectuados en la partida de reservas, reflejan la diferencia entre los pagos y los ingresos.

Un déficit global de la balanza de pagos significa que son mayores los pagos realizados que los ingresos recibidos por una economía en el sector exterior. Esto implica una

disminución en el nivel de reservas de divisas para la nación. Si disminuye el volumen de reservas significa que el país aumenta su posición deudora con el resto del mundo.

Un superávit global de la balanza de pagos significa que son mayores los ingresos que los pagos. Por tanto, habrá un aumento en el nivel de reservas de divisas para el país. Esto implica que mejora la posición acreedora del país respecto del resto del mundo.

LOS TIPOS DE CAMBIO

Las relaciones económicas internacionales implican la realización de operaciones comerciales y financieras entre países que tienen monedas diferentes. Por tanto, cuando se produce un intercambio comercial o financiero, es necesaria la conversión de las monedas, operación que tiene lugar en los mercados de divisas.

En los mercados de divisas el intercambio de monedas asociado a una operación comercial o financiera se hace a un determinado tipo de cambio. El tipo de cambio se define como el número de unidades de una moneda A que hay que entregar a cambio de una unidad de moneda B.

En los medios de comunicación es común que el tipo de cambio se exprese como la relación existente entre el número de unidades de moneda extranjera por unidad de moneda nacional. Por ejemplo si el tipo de cambio del euro frente al dólar es 1,40 significa que un euro equivale a 1,40 dólares, siendo éste el precio del euro nominado en moneda estadounidense.

Los mercados de divisas y el tipo de cambio

En los sistemas de tipo de cambio flexible el precio de una moneda en términos de otra no es fijo y estable, sino que, en mayor o menor medida, fluctúa. Las modificaciones de los tipos de cambio estarán condicionados por las leyes del mercado, es decir, por los cambios ocurridos en la oferta y la demanda de divisas.

La oferta y la demanda de divisas vienen condicionadas por las necesidades de intercambio de todo tipo que tienen lugar entre países que tienen una moneda distinta. Por ejemplo, un residente español puede demandar divisas a cambio de ofertar euros en las siguientes situaciones:

- Cuando se quiere hacer una compra de un bien o servicio en el exterior.
- Cuando se desea conceder un préstamo al exterior.
- Cuando se hace una transferencia en una cuenta extranjera.
- Cuando se quiere hacer una inversión en la empresa de otro país o adquirir valores exteriores.

Pero las compraventas de divisas pueden tener otro objetivo. Aparte de los mercados bursátiles, el otro eje por el que transcurre la especulación financiera a escala mundial son los mercados de divisas. Se habla de especulación cuando la compraventa de divisas tiene por objeto la obtención de una ganancia al margen de la economía real. Existen diversas y cada vez más variadas modalidades de especulación –operaciones de ida y vuelta, arbitraje, anticipación del tipo de cambio, productos derivados, etc.–. La mayor parte de las transacciones en los mercados de divisas constituyen operaciones especulativas, y con ello crece la hipertrofia financiera que se ha agudizado en las últimas dos décadas. Un caso paradigmático fue el miércoles negro que vivió Gran Bretaña el 16 de septiembre de 1992, como consecuencia de la acción especulativa de un solo hombre: George Soros; el resultado fue la devaluación la libra esterlina y su consiguiente salida del Sistema Monetario Europeo, unas ganancias de unos 1000 millones de dólares para el especulador y unas pérdidas para el Banco de Inglaterra de 3,4 billones de libras esterlinas.

Imaginemos que por cualquiera de estas operaciones hay una mayor demanda de dólares en el mercado de divisas por parte de residentes de la Unión Europea. Si la oferta de dólares no se modifica, aumentará el precio del dólar en el mercado, es decir, habrá que dar más euros a cambio de un dólar. Cuando ocurre esto decimos que el dólar se aprecia y que el euro se deprecia. La consecuencia de una apreciación del dólar es que a cambio de una unidad de esta moneda habrá de dar una mayor cantidad de euros.

De otra parte, la oferta de divisas la hacen los extranjeros que demandan euros para realizar un pago en cualquier país de la Unión Europea. Obviamente, cuando se produce una mayor oferta de divisas en el mercado, el precio de la divisa caerá. Se apreciaría entonces el euro y se depreciaría la divisa, de manera que con una misma cantidad de euros podríamos obtener una mayor cantidad de moneda extranjera.

¿Qué variables económicas son determinantes del cambio de moneda?

A nivel macroeconómico el cambio de moneda vendría explicado por cualquier factor que pueda suponer un incentivo a las transacciones entre países. La demanda de divisas por parte de nacionales dependería de:

- Variaciones en la renta nacional. Un aumento en la renta nacional podría ir asociado a un aumento del volumen de importaciones y de la inversión exterior, lo que provocaría una mayor demanda de divisas. Una reducción de la renta nacional provocaría el efecto opuesto.
- Diferencial en la evolución de la inflación. Si los precios de los bienes nacionales experimentan mayores subidas que los precios de los bienes producidos en el extranjero, tenderá a aumentar el volumen de importaciones y en consecuencia la demanda de divisas.
- Diferencial en la evolución de los tipos de interés. Si los tipos de interés son más elevados en el exterior, los nacionales estarán tentados a invertir en el exterior para obtener una mayor rentabilidad por el ahorro. Cuanto mayor sea el diferencial de tipos de interés habrá una mayor tendencia a invertir en el exterior y, por tanto, a demandar moneda extranjera.

- Variaciones en el tipo de cambio. Una depreciación de la moneda extranjera abaratará en términos relativos los bienes procedentes de ese país. La consecuencia es que aumentarán las exportaciones de ese país y, por tanto, la demanda de su moneda –se compensará así, en cierta medida, la depreciación de la moneda en los mercados de divisas–.
- Las expectativas. Las expectativas son un determinante importante de los volúmenes de compra y venta de las monedas en los mercados de divisas y, en definitiva, de las variaciones en los tipos de cambio. Imaginemos que existe una expectativa de depreciación de la moneda –se espera que la moneda pierda valor en los mercados–. La consecuencia es que proliferarán las órdenes de venta de esa moneda en los mercados de divisas. La mayor oferta de esa divisa en el mercado hará que, efectivamente, la moneda se deprecie en el mercado. Una profecía autorrealizada es una predicción que, una vez hecha, es en sí misma la causa de que se haga realidad. Los factores políticos y los datos sobre la coyuntura económica tienen un papel relevante en la formación de las expectativas sobre los tipos de cambio.

La importancia del tipo de cambio en la economía

La evolución del tipo de cambio está íntimamente ligada a la evolución de la competitividad de una economía. Partiendo de una situación de equilibrio, una apreciación del euro significará que por una misma cantidad de euros podrá obtenerse una mayor cantidad de moneda extranjera. Esto significaría que para un ciudadano español sería menos costoso comprar un producto de un país en el que el euro no sea el medio de pago. La contrapartida de este efecto es que las empresas españolas serían menos competitivas en el contexto internacional, ya que los productos nacionales se habrían encarecido en términos relativos, lo que penalizaría las ventas en el exterior.

Este comentario hace conveniente precisar entre dos conceptos de tipo de cambio: el tipo de cambio nominal y el tipo de cambio real. El primero de ellos es la relación de intercambio de una moneda frente a otra, tal y como se ha definido hasta ahora. El tipo de cambio real es la relación a la que una persona puede intercambiar bienes y servicios de un país por los de otro; por tanto, el tipo de cambio real nos aproxima en mejor medida a la evolución de la competitividad de una nación, ya que pone en relación los niveles de precios nacionales y los niveles de precios exteriores expresados en una moneda común:

$$R = \frac{tc \cdot P}{P^*}$$

donde:

tc, es el tipo de cambio nominal,
P, es el número índice que expresa nivel de precios nacional, y
P*, es el número índice que expresa nivel de precios en el exterior.

Una apreciación de la moneda nacional y mayores tasas de crecimiento de los precios nacionales hacen la economía menos competitiva. Una depreciación de la moneda nacional y menores tasas de crecimiento de los precios hacen más competitiva la economía.

SISTEMAS DE TIPOS DE CAMBIO

Sistema de tipos de cambio flexible o flotante

En este caso los mercados fijan libremente el valor de las divisas en función de la oferta y la demanda. Se produciría una *depreciación* de la moneda nacional si las órdenes de venta −oferta− de la moneda nacional son superiores a las órdenes de compra −demanda−. En este caso se produce una disminución en el tipo de cambio. Tiene lugar una *apreciación* cuando el tipo de cambio aumenta. En este caso las órdenes de compra −demanda− de moneda nacional superan a las órdenes de venta −oferta−.

En ocasiones la autoridad monetaria interviene en sistemas de tipos de cambio flexibles comprando y vendiendo divisas a fin de conseguir variaciones en el tipo de cambio de acuerdo a los intereses nacionales, no dejando actuar así de modo completamente libre a las fuerzas del mercado. Este modo de actuar conduce a lo que se ha venido en denominar *flotación sucia* de la moneda. Por ejemplo, se puede intervenir en los mercados de divisas con el fin de estimular las exportaciones de un país. En los años 80 del pasado siglo las autoridades españolas utilizaron la devaluación competitiva de la moneda para corregir los desequilibrios de la balanza comercial.

Sistema de tipos de cambio fijos

En un sistema de tipos de cambio fijos, el tipo de cambio vendrá establecido por la autoridad monetaria y no por la oferta y la demanda de divisas en el libre mercado. En este caso el banco central, en virtud de los compromisos internacionales adquiridos, se compromete a comprar y vender moneda extranjera de manera ilimitada en los mercados de divisas para asegurar la estabilidad del tipo de cambio.

De este modo, si en el mercado de divisas se produce un exceso de oferta de moneda extranjera la autoridad monetaria garantiza la compra de divisas al tipo de cambio prefijado −intervención compradora−. Por el contrario, si se produjera un exceso de demanda de moneda extranjera la autoridad monetaria completará la oferta de divisas del mercado al tipo de cambio prefijado −intervención vendedora−.

Se emplea el término *devaluación* cuando el banco central decide fijar un tipo de cambio de intervención inferior, es decir, cuando decide disminuir la relación divisa/moneda nacional. Tiene lugar una *revaluación* de la moneda nacional cuando el banco central decide fijar un tipo de cambio superior, esto es, cuando decide aumentar la relación divisa/moneda nacional. Los compromisos de intervención de la moneda para mantener los tipos de cambio fijos se pueden revisar cuando llega un momento en el que las autoridades monetarias no pueden seguir manteniendo las posiciones compradoras o vendedoras en los mercados. Las fuerzas del mercado se imponen al forzar la revisión de los acuerdos sobre las relaciones de intercambio entre las monedas.

Desde una perspectiva histórica el prototipo del sistema de cambio fijo fue el patrón oro puro entre 1870 y 1913. El valor de la moneda nacional se definía con respecto al oro −valor paritario− y la autoridad monetaria compraba y vendía oro en cantidades ilimitadas a ese precio −convertibilidad del oro−.

Sistema de tipos de cambio semifijos

En este caso la autoridad monetaria deja fluctuar libremente el tipo de cambio entre dos bandas de referencia, una superior y otra inferior, definidas por encima y por debajo del tipo de cambio central en virtud de los compromisos oficiales adquiridos internacionalmente por el país −figura 1−. Se procederá a intervenir en los mercados con actuaciones vendedoras o compradoras cuando el tipo de cambio tienda a situarse en las proximidades de las bandas de fluctuación.

Por tanto, cuando los tipos de cambio del mercado se sitúen entre las bandas de fluctuación el mecanismo es el de un sistema de tipos de cambio flexibles; pero cuando el mercado tiende a que se sobrepasen estos límites el mecanismo es el de un sistema de tipos de cambio fijos.

Este sistema se mantuvo en vigor desde 1944 hasta 1973, por parte de todos los países asociados al Fondo Monetario Internacional −sistema de Bretton Woods−. También fue el sistema adoptado por los países que formaron parte del Sistema Monetario Europeo desde 1979 hasta la adopción del euro, aunque el sistema quedó desnaturalizado en agosto de 1993 al ampliarse enormemente las bandas de fluctuación.

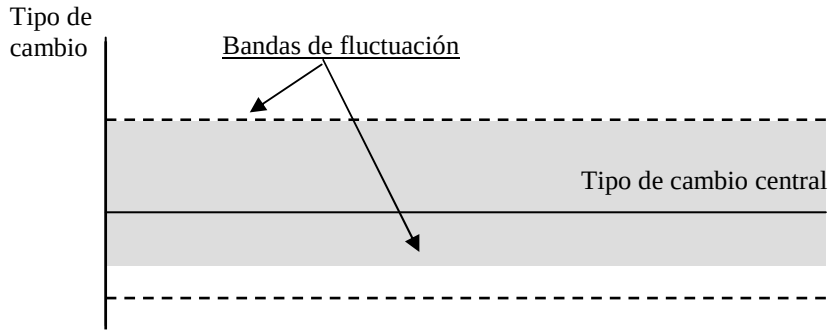


Figura 1: Representación de un sistema de tipos de cambio semifijos.

FLUCTUACIONES EN LOS TIPOS DE CAMBIO E INTERDEPENDENCIA DE LAS ECONOMÍAS

Una de las características del sistema económico mundial es la elevada interdependencia que existe entre las economías de las naciones que mantienen estrechas relaciones comerciales y financieras. La elevada interdependencia existente entre las naciones hace necesaria la coordinación de las políticas económicas adoptadas. El tipo de cambio es un mecanismo de transmisión de los cambios en las economías que mantienen estrechas relaciones.

Veamos el fenómeno de la interdependencia partiendo de los dos escenarios posibles: en un sistema de tipos de cambios flexibles y en un sistema de tipos de cambios fijos.

La interdependencia en sistemas de tipos de cambio flexibles

Con frecuencia se dice que en sistemas de tipos de cambio flexibles los países tienen libertad para aplicar políticas económicas de su conveniencia. No obstante no se puede obviar que las decisiones de política adoptadas por unos países afectan a otros. Existen unos efectos de difusión o interdependencia a nivel de política económica.

Imaginemos que un país grande en términos económicos como Estados Unidos aplica una política monetaria de corte restrictivo ante un rebrote inflacionista en su economía. Esto causa la elevación de los tipos de interés y la afluencia de capital del resto del mundo a Estados Unidos. De este modo el dólar termina apreciándose en los mercados a la vez que las demás monedas se deprecian.

Esto provoca a su vez que el resto de países sean más competitivos con respecto a Estados Unidos. El incremento de las exportaciones incentiva un mayor crecimiento económico y mayores niveles de empleo en aquellos países que sufrieron una depreciación de la moneda como consecuencia de la política monetaria restrictiva adoptada por Estados Unidos.

Asimismo habría un efecto difusión a través de los precios. Cuando el dólar se aprecia baja el precio de las importaciones lo que tendrá una repercusión positiva para la inflación en Estados Unidos −potenciará el efecto positivo sobre los precios de la política monetaria contractiva−. En cambio, en los demás países ocurrirá lo contrario. Sus monedas se depreciarán y subirá el precio de las importaciones. Además, habría que tener en cuenta que los mayores niveles de producción también presionan al alza a los precios.

De igual modo, una política fiscal expansiva en Estados Unidos afectará a las economías del resto de países. La política fiscal expansiva presiona al alza a los tipos de interés, lo que supondrá una atracción del capital extranjero, y, consecuentemente, una apreciación del dólar. Los efectos sobre los demás países serían evidentes: aumento de las exportaciones; mejora de la balanza comercial; aumento de la producción y el empleo; inflación importada.

En las dos situaciones comentadas –que Estados Unidos aplique una política monetaria contractiva o una política fiscal expansiva– las opciones del resto de países serían dos:

- Permitir que las decisiones de política económica adoptadas en Estados Unidos orienten el comportamiento de las economías de las naciones que presentan una mayor interdependencia.
- Adoptar medidas de política económica del mismo sentido para contrarrestar los efectos de las variaciones en la economía estadounidense.

En importante considerar que, sin embargo, con tipos de cambio flexibles y movilidad perfecta de capitales las políticas fiscales de un país no serán eficaces para conseguir variaciones en su nivel de renta y empleo. Una política fiscal expansiva tenderá a elevar la renta y a aumentar el tipo de interés, lo que provocará una entrada masiva de capitales. Estos movimientos de capitales apreciarán el tipo de cambio, con lo que se reducen las exportaciones y aumentan las importaciones, neutralizando completamente el efecto expansivo sobre la renta de la política fiscal.

La interdependencia en sistemas de tipos de cambio fijos

En un sistema de tipos de cambio fijos las posibilidades de los países se reducen a la segunda de las posibilidades planteadas en el apartado anterior. Las economías se verían obligadas a adoptar medidas de política económica del mismo sentido no como modo de protegerse sino como respuesta al compromiso de mantener fijo el tipo de cambio.

Supongamos que Estados Unidos adopta una política monetaria de corte restrictivo y que la elevación de tipos de interés tiende a apreciar el dólar y a depreciar el euro. En este momento el Banco Central Europeo tendría que intervenir en los mercados comprando euros y disminuyendo su reserva de dólares. Vemos por tanto cómo la política monetaria adoptada en Estados Unidos habría obligado a las autoridades monetarias europeas a adoptar también medidas contractivas.

En el caso de que Estados Unidos adoptara una política fiscal expansiva que tendiera a elevar los tipos de interés y a apreciar el dólar en el mercado de divisas, las opciones de las autoridades europeas pasarían por aplicar medidas que presionaran también al alza a los tipos de interés a efectos de mantener la calma en los mercados de capitales. Ello se podría conseguir bien aplicando una política fiscal expansiva, bien aplicando una política monetaria contractiva.

En este caso, con tipos de cambio fijos y movilidad perfecta de capitales, las políticas monetarias son ineficaces para conseguir variaciones en el nivel de renta y el empleo. Una política monetaria restrictiva elevaría los tipos de interés, lo que produciría una entrada masiva de capitales. Esta situación creará tensiones apreciatorias sobre el tipo de cambio que obligarán al banco central a realizar una intervención compradora, lo que aumentará la base monetaria y con ella la cantidad de dinero en circulación, contrarrestando totalmente la política monetaria restrictiva inicial.

LAS EXPECTATIVAS SOBRE EL TIPO DE CAMBIO

En este apartado analizamos la importancia de las expectativas sobre la evolución del tipo de cambio. En primer lugar las previsiones de evolución del tipo de cambio se esgrimen como argumento para explicar las diferencias en los tipos de interés de las distintas naciones y de los movimientos especulativos de capital. En segundo lugar, se destaca la influencia que tienen las expectativas de evolución del tipo de cambio sobre el equilibrio macroeconómico.

¿Cómo podemos explicar las diferencias en los tipos de interés?

Hasta ahora un supuesto básico de partida ha sido la perfecta movilidad del capital. Ello hace esperar que los tipos de interés de las diferentes naciones sean iguales. La pregunta es si nuestro supuesto se ajusta a la realidad. ¿Son en realidad iguales los tipos de interés a nivel internacional?

La realidad nos dice que los tipos de interés no son iguales; a pesar del paralelismo temporal existente en cuanto a las trayectorias de los distintos tipos de interés de los diferentes mercados monetarios internacionales, habitualmente tales tipos mantienen entre sí un cierto diferencial. El supuesto de partida es incompleto en la medida en que no hemos tenido en cuenta la posibilidad de que se produzcan variaciones en los tipos de cambio. Por

tanto, podemos perfeccionar la aproximación teórica incorporando las expectativas sobre el tipo de cambio en las decisiones de los inversores.

Supongamos que a un residente en Europa se le presentan dos opciones para la inversión:

- Invertir en la Unión Europea a un tipo de interés *i*.
- Invertir en Estados Unidos a un tipo de interés *i** y bajo unas expectativas respecto de la evolución del tipo de cambio euro/dólar. El problema reside en no conocer con entera certeza cuál va a ser la evolución del tipo de cambio.

Las situaciones que se le pueden presentar al inversor europeo serían:

1. Tipo de interés en la UE superior al vigente en Estados Unidos y expectativas de apreciación del euro. En esta situación el inversor de la UE compra activos financieros europeos.
2. Tipo de interés en la UE inferior al vigente en Estados Unidos y expectativas de depreciación sobre el euro. En esta situación el inversor europeo desplaza su capital hacia el mercado financiero estadounidense. Existe una doble ganancia: en primer lugar los tipos de interés son más elevados en Estados Unidos; en segundo lugar, si el euro termina depreciándose, cuando el inversor europeo quiera volver a recuperar su posición en euros habrá ganado en el cambio por la depreciación.
3. Tipos de interés en la UE superiores al vigente en Estados Unidos y expectativas de depreciación del euro. La decisión de inversión en el interior o en el exterior dependerá de cuáles sean las expectativas de depreciación del euro.
4. Tipos de interés en la UE inferiores al vigente en Estados Unidos y expectativas de apreciación para el euro. La decisión de inversión dependerá de cuáles sean las expectativas de apreciación para el euro.

En definitiva, el razonamiento expuesto hasta ahora explica por qué existen diferencias entre los tipos de interés en el orden internacional. Cuando sobre una economía se cierne la posibilidad de una depreciación en su moneda habrá de mantener tipos de interés más elevados para que no se produzca una huida de capital hacia el extranjero. De igual modo, una economía sobre la que existen expectativas de apreciación de la moneda podrá mantener tipos de interés por debajo de los presentados a nivel internacional.

¿Qué delimita las expectativas sobre la evolución del tipo de cambio en una economía?

Las expectativas acerca de la evolución del tipo de cambio vienen determinadas por las expectativas de inflación en una economía. Una economía con elevada inflación es una economía poco competitiva en los mercados internacionales. En este escenario, la moneda nacional tiende a depreciarse ante la caída de las exportaciones y el aumento de las importaciones. Para financiar el déficit comercial producido por los procesos inflacionarios y compensar la tendencia a la depreciación de la moneda, las economías fijan niveles de tipos de interés más elevados para atraer el capital extranjero. En definitiva, a largo plazo se puede decir que los diferenciales de tipos de interés a nivel internacional están determinados por los diferenciales existentes en las tasas de inflación, de manera que los diferenciales en los tipos de interés tienden a ser aproximadamente iguales a los diferenciales en las tasas de inflación. Esta tendencia hace que los países con mayores tasas de crecimiento de precios presenten tipos de interés más elevados.

Las expectativas y el equilibrio macroeconómico

La introducción de las expectativas en la formación de los tipos de cambio no sólo permite explicar de modo más realista la existencia de flujos especulativos de capitales. Aún considerando una situación de equilibrio para la balanza de pagos en la que los tipos de interés sean iguales a los vigentes en el contexto internacional, una simple expectativa sobre la variación en los tipos de cambio puede tener efectos sobre el equilibrio macroeconómico del país.

Si, por ejemplo, existiera una expectativa de apreciación del euro en los mercados de divisas ello implicaría que aun sin producirse una variación en los tipos de interés, la inversión en euros será más atractiva. La expectativa de apreciación del euro provocará una entrada de capital extranjero a los países de la Unión Europea lo que hará que, finalmente, termine por hacerse efectiva la previsión de apreciación del euro. Como consecuencia de la apreciación, las economías de la Unión Europea serán menos competitivas, por lo que se producirá un deterioro en el componente de exportaciones netas de la demanda agregada. Por tanto, en el nuevo equilibrio el tipo de interés interno bajará y se producirán unas menores tasas de actividad y empleo en el corto plazo. Vemos, por tanto, como una simple expectativa sobre los tipos de cambio puede tener efectos reales sobre la economía.

¿Mejora Realmente la Depreciación de La Moneda la Competitividad de la Economía Nacional?

Una medida de política económica empleada por las naciones consiste en aplicar medidas que influyan sobre el tipo de cambio de la moneda nacional. La depreciación de la moneda ha sido una medida tradicionalmente adoptada en momentos de crisis económica. Esta medida hace más competitiva a la nación que deprecia la moneda, lo que mejora el componente de exportaciones netas del país.

En este apartado introducimos dos argumentos que permiten cuestionar que la depreciación de la moneda sea una medida eficaz para conseguir mejoras en sistemas de tipos de cambio flexibles.

Para explicar este hecho introducimos en primer lugar el supuesto de que los salarios reales sean rígidos y en segundo lugar la teoría de la Curva J.

La consideración de un escenario en el que hay flexibilidad de precios y los salarios son rígidos

Imaginemos que los salarios en la economía no son flexibles a la baja y que están indiciados según el coste de la vida. Ello puede implicar que si los empresarios establecen un salario real muy elevado nunca se alcance el pleno empleo en la economía. De otro lado, estamos teniendo en cuenta que nos encontramos en procesos de espiral precios−salarios donde una elevación de precios repercute en los salarios. A su vez, una elevación de los salarios repercute en los precios.

Partiendo de una situación de equilibrio inicial consideramos que se deprecia la moneda de un país A. Por ejemplo, un avance tecnológico en un país B permite elaborar un producto de mayor calidad y a igual precio que en el país A. La mayor calidad del producto fabricado en el país B supone un incentivo a la importación en el país A del producto del país B, lo que provoca un desequilibrio en la balanza comercial así como una depreciación

de la moneda en el país A. La depreciación aumenta el precio de las importaciones en el país A, en definitiva, los precios al consumo, lo que provoca una inflación a nivel interno y, a su vez, una elevación en los niveles salariales. Las empresas trasladarán posteriormente el aumento salarial a los precios. Se produce así la espiral precios–salarios.

En este caso el posible efecto positivo para la competitividad de una economía que podría llevar asociada la depreciación de la moneda nacional quedaría totalmente anulado por la mayor inflación en el interior.

La Curva J

La posibilidad de que una depreciación empeore el saldo de la balanza comercial puede explicarse también mediante la Curva J (Figura 2). Esta aproximación teórica permite entender cómo aunque una depreciación pueda traducirse en el largo plazo en una mejora en el saldo de la balanza comercial, en el corto plazo puede ocasionar un deterioro en el saldo de la balanza comercial.

Si se produjera una depreciación de la moneda nacional habría que tener en cuenta un doble efecto sobre las exportaciones netas:

- Efecto precio: el precio de las importaciones será mayor como consecuencia de la depreciación, lo que tendría un efecto negativo sobre el valor de las exportaciones netas.
- Efecto volumen: este efecto actúa en sentido contrario al anterior. Al producirse la depreciación se reducirá el volumen de las importaciones al tiempo que se elevará el de las exportaciones, lo que propiciará una mejora en el saldo de la balanza comercial.

En definitiva, con la depreciación de la moneda, se encarecen los productos comprados a otros países pero, a la vez, disminuye el deseo de comprar unos bienes que ahora, con el nuevo tipo de cambio, tienen unos mayores precios reales.

Para saber si el saldo final de la balanza comercial es positivo o negativo habría que conocer cuál de los dos efectos es el predominante: el efecto precio o el efecto volumen.

Según la evidencia empírica:

- En el corto plazo el efecto volumen es muy discreto, mientras que el efecto precio se deja notar al instante. Por lo tanto en el corto plazo la depreciación de la moneda lleva asociada un empeoramiento del saldo de la balanza comercial.
- En el largo plazo el efecto volumen es considerable. Está demostrado que supera al efecto precio. Es decir, a largo plazo, se produce una mejora en el comportamiento de la balanza comercial.

La diferencia entre los efectos a corto y largo plazo se debe al tiempo que los consumidores y los productores tardan en ajustar su comportamiento a los nuevos precios relativos. Cuando sucede este fenómeno se dice que se produce el efecto J, así denominado por la forma de la senda temporal del saldo de la balanza comercial a partir del momento en el que se produce la depreciación –Figura 2–.

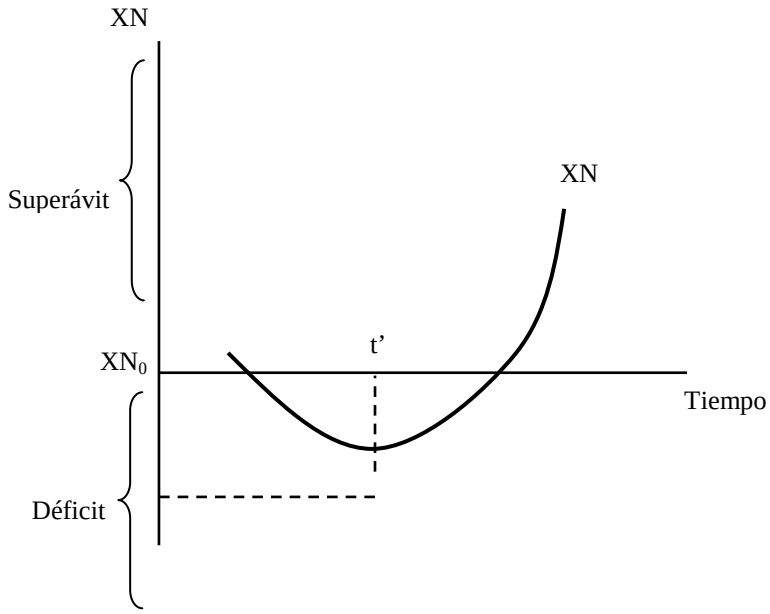


Figura 2: La Curva J permite distinguir entre efectos a corto y largo plazo sobre el sector exterior de una nación como consecuencia del impacto de una depreciación o devaluación de la moneda.

RESUMEN

En una primera parte del tema se ha tenido la oportunidad de destacar que los países mantienen importantes volúmenes de intercambios comerciales, circunstancia que tiende a intensificarse con el tiempo. La eliminación de barreras al comercio y los avances en los ámbitos del transporte y las nuevas tecnologías de la información están estimulando de manera decisiva los intercambios transnacionales.

A pesar de que según la teoría económica neoclásica el comercio aporta beneficios a repartir entre los ciudadanos de las distintas naciones implicadas en las relaciones de intercambio, aún existen importantes barreras al comercio. En cualquier caso, la tendencia parece indicar que la corriente liberal dominante hará que, con mayor o menor celeridad, sigan disminuyendo las barreras en frontera y, en consecuencia, ampliándose los volúmenes del comercio internacional. En la aldea única cada vez hay menos fronteras, y las existentes son franqueadas con facilidad. ¿Pero ganan todos y en la misma medida con el proceso liberalizador que a escala mundial está eliminando los obstáculos a los intercambios internacionales?

En la segunda parte del tema se ha introducido el concepto de tipo de cambio, para a continuación poder explicar algunas cuestiones relacionadas con las relaciones internacionales.

Tras explicar qué es el tipo de cambio, se ha explicado que el tipo de cambio se configura en un instrumento de transmisión de la coyuntura económica y las medidas de política económica que adoptan los países cuando existe un elevado grado de interrelación entre las economías de las distintas naciones. Se ha analizado la interdependencia existente

entre las economías a partir de variaciones en los tipos de cambio, tanto cuando el sistema de tipos de cambio es flexible como cuando es fijo.

También se ha hecho un análisis de la repercusión que tiene una simple variación en las expectativas sobre la evolución en los tipos de cambio. Las expectativas sobre los tipos de cambio permiten explicar el por qué de la existencia de diferenciales en los tipos de interés en escenarios en los que hay plena libertad en el movimiento de capitales y, por tanto, los movimientos de capitales por razones especulativas. También se ha visto cómo las expectativas sobre los tipos de cambio pueden tener efectos sobre el equilibrio macroeconómico de las naciones.

Finalmente se ha reconsiderado el efecto de una depreciación del tipo de cambio sobre el comercio exterior. En el décimo apartado se ha explicado que la depreciación de la moneda no lleva necesariamente asociada una mejora en la competitividad de la economía nacional.

TEMA 9

EL MODELO DE OFERTA Y DEMANDA AGREGADA

INTRODUCCIÓN

Una de las debilidades del modelo expuesto en el tema 6 es considerar que los precios en la economía son constantes. Los escenarios macroeconómicos de las naciones normalmente muestran la existencia de un cierto nivel de inflación. Se puede considerar como una excepción que las naciones presenten valores cero en sus tasas de variación de precios.

En este tema incorporamos la posibilidad de que los precios fluctúen en una economía. El modelo de oferta y demanda agregada −OA-DA− es un instrumento que permite analizar las fluctuaciones de la economía en el corto plazo, centrando la atención en la producción −y el empleo asociado− y los precios. Esta herramienta permite conocer por qué la economía pasa por fases recesivas y expansivas en torno a una tendencia de crecimiento en el largo plazo, así como ofrece la posibilidad de analizar las posibles intervenciones del gobierno para procurar el mantenimiento de una senda de crecimiento estable.

Es obligado advertir que no existe un único modelo de OA-DA explicativo y predictivo de la realidad que se pretende estudiar. Si bien es cierto que la estructura instrumental es similar en los distintos casos, no ocurre lo mismo con las hipótesis de partida que se introducen y que, en definitiva, dan cuerpo al modelo mediante la formulación de las funciones que lo componen. Los supuestos de partida tienen gran relevancia, ya que condicionan el desarrollo analítico, así como las conclusiones de los distintos modelos. A lo largo del tema se expone una versión muy simplificada del modelo de OA-DA.

LA CURVA DE DEMANDA AGREGADA: PENDIENTE Y POSICIÓN

La curva de demanda agregada representa combinaciones de niveles de precios y de producción para los que se cumple que los mercados de bienes y de activos se encuentran de modo simultáneo en el equilibrio. En los siguientes apartados vemos su pendiente y posición en el plano.

Le recordará mucho a la función de demanda microeconómica vista en el tema 2, pero tenga en cuenta que ahora el significado de la demanda es algo distinto. Se trata de la demanda nacional, no de la demanda de un mercado.

Pendiente

La representación gráfica de la curva presenta una pendiente negativa, que viene explicada por la relación inversa o negativa existente entre precios y demanda agregada –figura 1–. Así, a partir de una determinada situación inicial, una disminución de los precios, para una cierta cantidad nominal de dinero, supone una elevación en los saldos reales –la oferta monetaria en términos reales–, lo que provoca un descenso de los tipos de interés, eleva la inversión y, en definitiva, aumenta la demanda agregada. Este es el

argumento que tradicionalmente se propone para explicar la relación inversa que existe entre niveles de precios y demanda agregada.

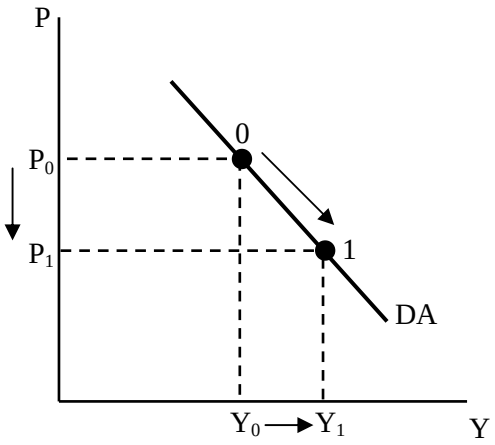


Figura 1: Representación gráfica de la función de Demanda Agregada. Pendiente negativa.

Al considerar los tipos de interés, habría un argumento adicional a las variaciones en la inversión prevista para explicar la relación inversa existente entre tipos de interés y demanda agregada. Así, unos menores tipos de interés también estimulan la demanda agregada como consecuencia del aumento en el consumo de las familias. Cuanto más bajo sea el tipo de interés habrá una mayor inclinación por solicitar créditos al consumo. En relación con el consumo, también puede mantenerse que una reducción en el nivel de precios, cuando las rentas expresadas en términos nominales permanecen constantes, suponen un mayor poder adquisitivo y capacidad de compra para las familias.

Como argumento añadido para explicar la relación inversa entre precios y demanda agregada cabe decir que en economías abiertas unos menores precios nacionales llevan asociados unos mayores niveles de exportación y menores de importación, en definitiva, unas mayores exportaciones netas y, por tanto, una mayor demanda agregada.

En la figura 2 se recogen de manera esquemática todas las causas expuestas para explicar la relación negativa entre precios y demanda agregada.

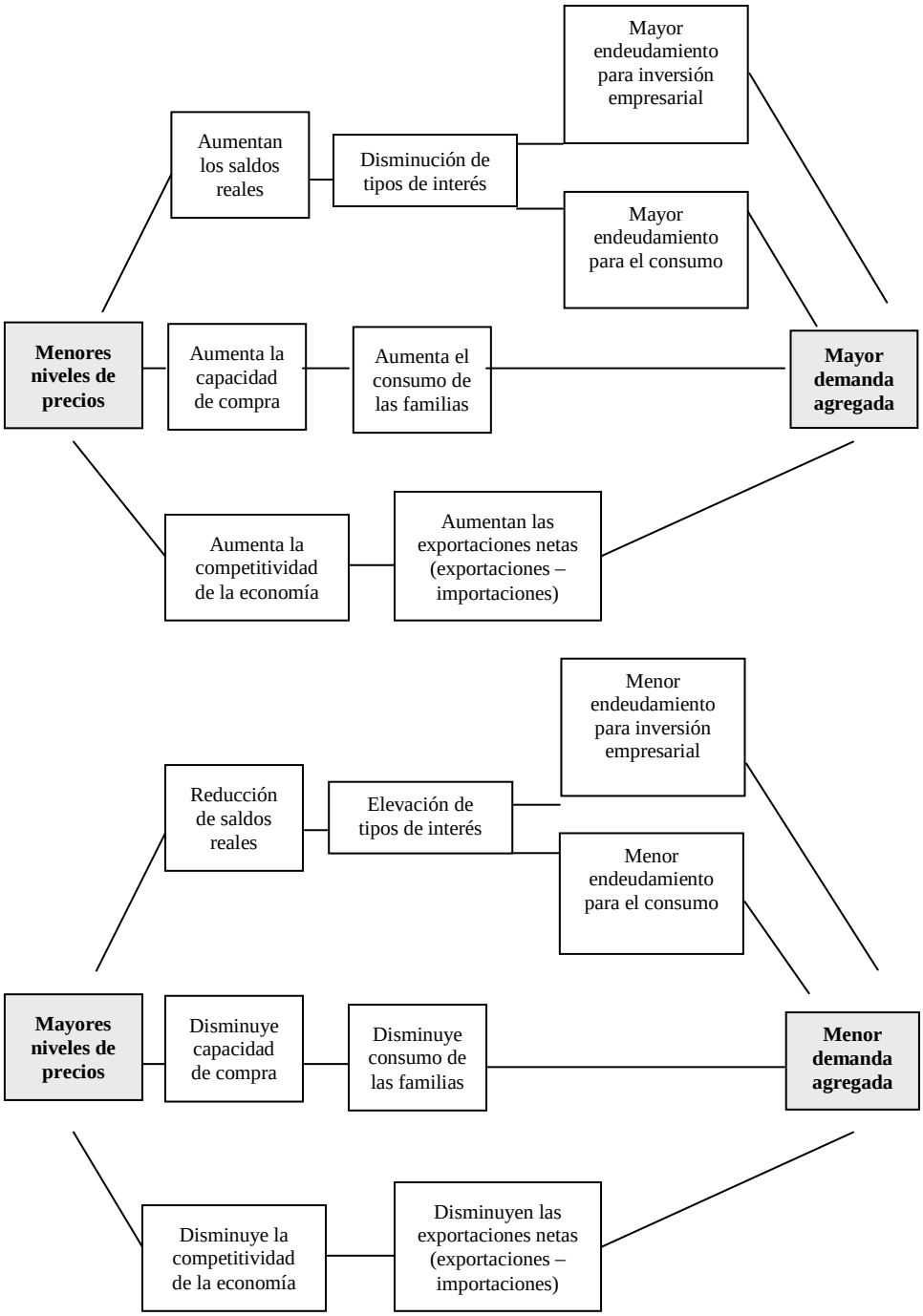


Figura 2: Esquema explicativo de la relación inversa existente entre el nivel de precios y la demanda agregada.

Posición

Por su parte, el desplazamiento de la curva de demanda agregada en el plano estaría condicionado por cambios en las variables explicativas del gasto que no fueran el precio –figura 3–.

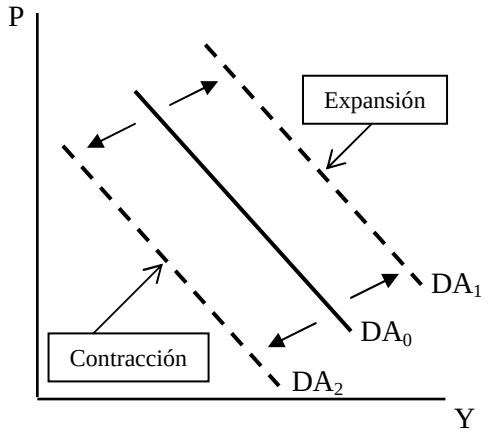


Figura 3: Los desplazamientos de la curva de demanda agregada estarán ocasionados por cambios en la demanda agregada que no sean debidos a modificaciones en los niveles de precios. Los aumentos de la demanda agregada desplazan la función hacia arriba y la derecha –DA_1–, y las disminuciones de la demanda agregada desplazan la función hacia abajo y la izquierda –DA_2–.

Si retomamos la función de demanda agregada vista en el tema 6 encontraremos causas que pueden explicar los desplazamientos de esta función en el plano.

$$DA = C + I + G + (X - M)$$

Cualquier variación experimentada en alguno de los componentes de la demanda agregada, no inducido por una variación en los precios, desplazará la curva de demanda agregada en el plano. Si el desplazamiento se efectúa hacia abajo y a la izquierda es porque se ha producido una contracción de la demanda agregada; si el desplazamiento tiene lugar hacia arriba y a la derecha se estará reflejando una expansión de demanda agregada.

Podrían considerarse múltiples casos. Unos mayores deseos de consumo auspiciados por un clima de confianza sobre la marcha de la economía, un aumento en la inversión empresarial promovida por unas mayores expectativas de beneficios, un cambio en el signo de las políticas monetaria o fiscal o un aumento de las exportaciones netas como consecuencia, por ejemplo, de que naciones de nuestro entorno estén en una fase alcista del ciclo económico. En suma, cualquier cambio en las variables anteriormente citadas que supongan una mayor demanda agregada implicaría un desplazamiento de la curva de demanda hacia arriba y la derecha. Por su parte, perturbaciones negativas de la demanda motivadas por variaciones en cualquiera de tales factores llevarían asociadas un desplazamiento de la curva hacia abajo y la izquierda.

LA CURVA DE OFERTA AGREGADA: PENDIENTE Y POSICIÓN

La curva de oferta agregada pone en relación las cantidades de producción que están dispuestas a ofrecer las empresas a cada nivel de precios. En Macroeconomía no existe una postura compartida entre las distintas corrientes de pensamiento económico acerca de cuáles son los principales factores determinantes del comportamiento de la oferta agregada. Las distintas hipótesis de partida introducidas por las escuelas económicas obedecen a las distintas formas de interpretar el marco y funcionamiento de los hechos económicos.

Pendiente

La curva de Oferta Agregada expresa la existencia de una relación positiva entre los precios y las cantidades producidas –figura 4–.

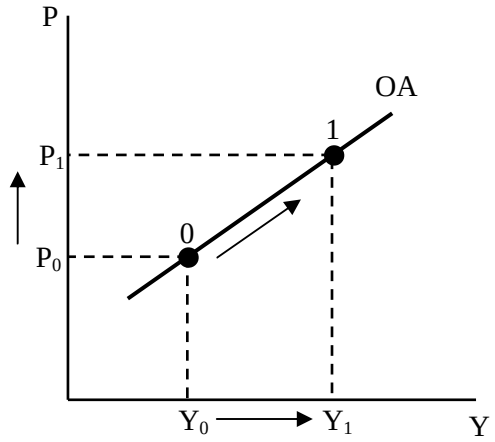


Figura 4: La curva de oferta: pendiente. La relación entre producción y precios es positiva, ya que al aumentar Y, el aumento en la ocupación y la disminución en el desempleo supondrá una mayor presión sobre los niveles salariales que, finalmente, se traducirá en una elevación en los precios de venta.

Una explicación macroeconómica a la pendiente positiva de la curva de Oferta Agregada, que relaciona precios y cantidades producidas, podría darse a partir de la relación existente entre niveles salariales y empleo –figura 5–.

Si la economía está produciendo a niveles elevados aumentará el volumen de contrataciones en el país y habrá una baja tasa de paro. En este escenario de elevada actividad económica al empresario le será difícil encontrar mano de obra libre para contratar en su empresa, mientras que a los trabajadores les será relativamente fácil cambiar de puesto de trabajo buscando unas mejores condiciones laborales. En esta situación, en que la economía está al límite de sus posibilidades, los trabajadores tienen un mayor poder negociador en las relaciones que mantienen en los procesos de negociación colectiva con los empresarios para conseguir mayores subidas salariales. A su vez, y como consecuencia de unas mayores subidas salariales, los empresarios, para soportar esos mayores costes laborales, elevarán los precios de venta de los bienes. La subida de precios es una reacción lógica cuando se produce un aumento en los costes de producción, ya que es la vía para mantener constantes los márgenes de beneficios. Esta sería una explicación macroeconómica de la pendiente positiva de la oferta agregada.

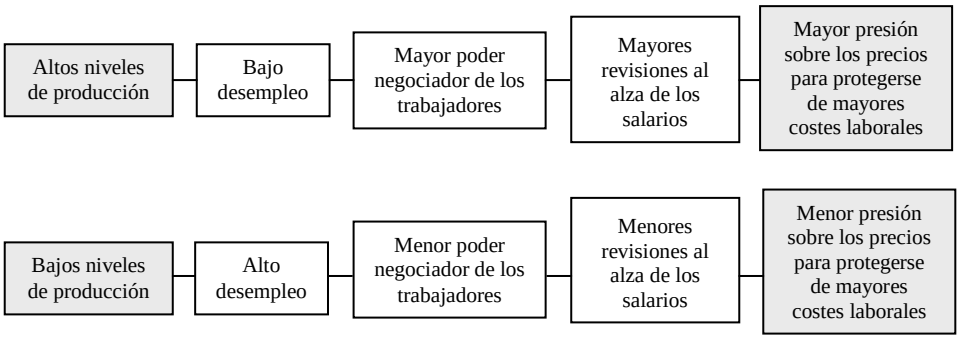


Figura 5: Esquema explicativo de la pendiente positiva de la curva de oferta.

Posición

Por su parte, los cambios en la posición de la curva de oferta agregada en el plano vendrían motivados por las alteraciones que se pudieran producir en el nivel general de precios debidos a cambios en variables distintas del nivel de producción –figura 6–.

La curva de oferta agregada se desplazaría hacia la izquierda –señalando mayores niveles de precios para un mismo nivel de producción– si se produjera un aumento en el precio de los factores de producción que implicara, a su vez, un aumento en los costes de producción –el caso más conocido es el de las crisis del petróleo de la década de los 70 del siglo pasado que terminó elevando los precios del crudo en los mercados internacionales y que, finalmente, dio lugar a un proceso de estanflación generalizado a los países desarrollados. También podría desplazar a la izquierda la curva de oferta agregada la existencia de unas mayores expectativas de inflación en la economía. Por ejemplo, si en el cuadro macroeconómico anunciado por el gobierno para un determinado período de tiempo la inflación prevista fuera de un 5 por 100, el conjunto de las empresas nacionales elevará los precios de venta de los bienes, como mínimo, en ese 5 por 100 con objeto de no ver reducidas sus ganancias.

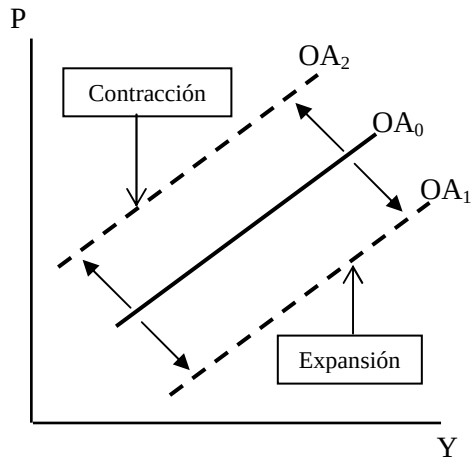


Figura 6: Los desplazamientos de la función de oferta agregada vendrán ocasionados por cambios que puedan producirse en los precios que no sean debidos a cambios en los niveles de producción nacional. Las disminuciones en los precios se reflejan desplazando hacia abajo y la derecha la función de oferta agregada –OA_1–. Los aumentos en los precios se reflejan desplazando la curva de oferta agregada hacia arriba y la izquierda –OA_2–.

La curva de oferta podría desplazarse a la derecha –esto es, menores precios para un mismo nivel de producción– si, por ejemplo, se produce un cambio tecnológico a gran escala que provoca ganancias en los niveles de productividad de los factores de producción y, en definitiva, una reducción en los costes de producción que dejan la posibilidad de que se produzca una rebaja en los precios de venta de los bienes y servicios. También desplazaría a la curva en ese mismo sentido una disminución en el precio de factores de producción que tuvieran una incidencia relevante sobre la generalidad de actividades económicas –reducción en el precio del petróleo y sus derivados–. Asimismo, unas menores expectativas de inflación reducirían la inercia inflacionista de un país, con independencia del nivel de producción nacional, lo que desplazaría la curva de oferta agregada hacia abajo y a la derecha.

EQUILIBRIO Y CAMBIOS EN EL EQUILIBRIO EN EL CORTO PLAZO

El equilibrio de todos los mercados en una nación, es decir, a nivel macroeconómico, vendría determinado por el punto de corte de las curvas de oferta y demanda agregada. Este equilibrio no puede plantearse como una situación estática, en una nación se están produciendo constantes cambios en factores condicionantes de la oferta y la demanda que provocan igualmente constantes cambios en la referencia de equilibrio de un país.

Perturbaciones de demanda

Los cambios en el equilibrio pueden deberse a perturbaciones con origen en cualquiera de los componentes de la demanda agregada –consumo, inversión, gasto público y exportaciones netas–. A su vez, estos cambios pueden ser *exógenos*, es decir, cuando se producen de un modo autónomo sin que haya habido intervención de los agentes con

competencias en materia de política económica en una nación; o *inducidos*, es decir, cuando se deben a la aplicación de medidas de política económica orientadas a cambiar la situación económica del país.

Las variaciones exógenas vendrían determinadas por aquellos factores del cambio no inducidos por los agentes responsables de la política económica que podrían provocar un desplazamiento de la demanda agregada. Por ejemplo, un clima de confianza empresarial que contribuya a hacer previsiones optimistas sobre la marcha de la economía puede suponer un estímulo para la inversión empresarial, lo que supondría un aumento de la demanda agregada.

Desde el punto de vista de la política macroeconómica, en una nación se puede intervenir con objeto de mejorar el nivel de los principales macrovariables. Imaginemos que el ritmo de crecimiento de una nación es bajo, desde la perspectiva macroeconómica se podrían introducir medidas de política fiscal expansivas con objeto de estimular la demanda agregada y, a su vez, la producción nacional. También un cambio en la política monetaria diseñada por el banco central podría tener efectos sobre los niveles de demanda agregada y producción nacional –figura 7–.

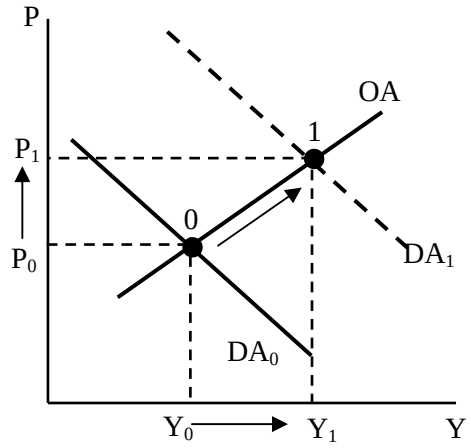


Figura 7: Cuando se quiere reactivar la economía se pueden aplicar políticas expansivas de demanda. Como contrapartida se producirá una presión alcista sobre los precios.

En sentido contrario, cuando la inflación es demasiado elevada, puede interesar aplicar medidas con efectos contractivos sobre la marcha de la economía. En este caso habría que aplicar medidas de política económica que desplazaran la función de demanda agregada hacia abajo y a la izquierda. De este modo se conseguiría corregir la tensión inflacionista existente en la economía, aunque ello tendría la contrapartida de frenar el ritmo de crecimiento –figura 8–.

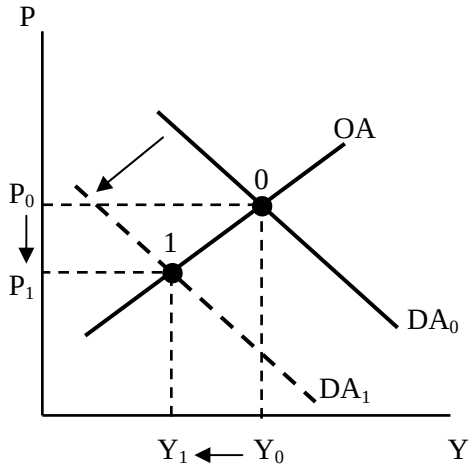


Figura 8: Si la inflación es muy elevada se pueden aplicar políticas contractivas de demanda. La contrapartida será que ralentizará el crecimiento económico.

Por medio del modelo podemos realizar algunas consideraciones acerca de la repercusión de las políticas fiscal y monetaria en el equilibrio macroeconómico. En el corto plazo, se presenta un dilema de política económica al existir una relación inversa entre la producción y el desempleo y los precios. Políticas expansivas del gasto agregado pueden conducir en el corto plazo a un mayor crecimiento económico y a un menor desempleo pero, como contrapartida, habrá que soportar una mayor inflación. En sentido contrario, una política contractiva reducirá las tensiones inflacionistas en la economía, pero a costa de un menor crecimiento económico y un mayor desempleo. En el corto plazo, se plantea pues una situación de transacción inflación−desempleo.

Perturbaciones de oferta

Los cambios en el equilibrio macroeconómico de una nación también pueden venir motivados por factores de oferta. Sin lugar a dudas el caso más conocido es el debido a las crisis del petróleo en la década de los 70 del siglo XX. La elevación en el precio del petróleo y sus derivados supuso para los países desarrollados una elevación en el precio de los factores de producción que, finalmente, se transmitió al precio de los bienes finales. Fueron años en los que las economías entraron en una fase de estancamiento económico –crecimientos próximos al 0 por 100 de la economía o incluso crecimientos negativos– y aceleración de la inflación –variaciones crecientes en los precios–, es decir, en una fase de estanflación –figura 9–.

En la segunda mitad del decenio de los 80 se invertiría el proceso. Un período de petróleo a bajo precio supuso una reducción en los costes de producción empresariales que, junto con otros factores, supuso un desplazamiento de la curva de oferta agregada en las naciones desarrolladas –figura 10–.

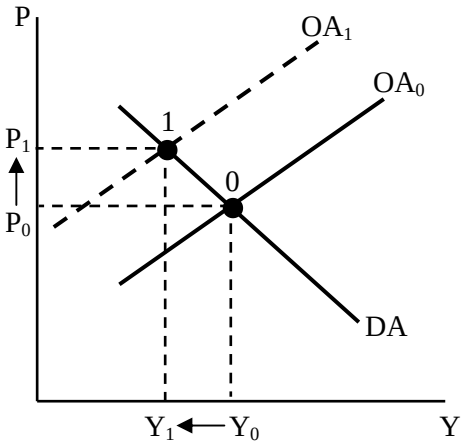


Figura 9.: Un desplazamiento de la OA hacia arriba y la izquierda, como ocurrió en las crisis del petróleo, implica entrar en una fase de estanflación –estancamiento económico con presión inflacionista–.

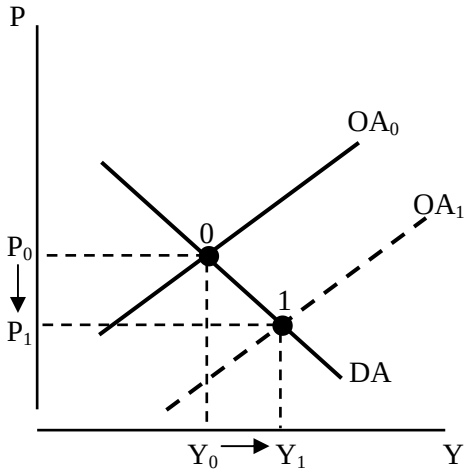


Figura 10.: Un desplazamiento de la OA hacia abajo y la derecha conduce a mayores niveles de crecimiento económico con una menor tensión inflacionista.

Otros factores relevantes por el lado de la oferta que pueden llevar a cambios en el equilibrio son los cambios tecnológicos que tengan incidencia sobre la generalidad de actividades económicas de una nación y las variaciones en las expectativas de inflación.

DOS VISIONES DIFERENTES DEL ESTADO DE LA ECONOMÍA: LA VISIÓN CLÁSICA Y LA VISIÓN KEYNESIANA

Como se advertía con anterioridad no hay una única visión acerca de las pautas de comportamiento de la oferta agregada. Las disensiones existentes entre las distintas escuelas de pensamiento económico sobre la conducta de los agentes económicos permiten la consideración de distintas interpretaciones acerca del funcionamiento a nivel agregado de una economía y, por tanto, del modelo de oferta y demanda agregada.

En las siguientes líneas planteamos de un modo muy somero las dos corrientes que han puesto las bases del debate económico contemporáneo y a partir de las cuales se han

desarrollado otras escuelas de pensamiento económico. Nos estamos refiriendo a las corrientes clásica y keynesiana de la economía.

Supuestos y proposiciones de la economía clásica

Para los economistas clásicos el nivel de equilibrio de la renta venía determinado por la situación de pleno empleo, donde la producción real y la potencial coinciden. De un modo general, la noción de equilibrio para cualquier variable se refiere a un estado en que no existen fuerzas que tiendan a alterar la situación; dichas fuerzas se encuentran compensadas o balanceadas. Para los clásicos un principio fundamental es que incluso en el corto plazo el equilibrio tan solo es posible en la situación de pleno empleo. Según esta corriente, si por cualquier circunstancia la economía no se encuentra en el pleno empleo, existen fuerzas de mercado que actúan para reconducir la producción al pleno empleo.

En definitiva, los economistas clásicos defienden la capacidad de corrección automática de los problemas económicos que puedan surgir en el corto plazo; tendencia automática al ajuste en un período no especificado de tiempo que garantiza el retorno a situaciones de pleno empleo de los recursos productivos.

Las principales proposiciones sobre las que se sustenta la visión de los clásicos son las siguientes:

1. La Ley de Say. Puede resumirse en el enunciado «la oferta crea su propia demanda», es decir, el valor de los bienes y servicios producidos por la economía tiene que ser igual al valor de la demanda agregada. De suceder así, nunca habría producción no demandada o, lo que es lo mismo, no vendida; de modo que ello significaría el pleno empleo de todos los factores puestos a disposición del aparato productivo.
2. Flexibilidad de los tipos de interés en los mercados financieros. Para dar cumplimiento a la Ley de Say se requiere que las salidas del flujo circular sean compensadas con entradas equivalentes. Ante la posibilidad de que los consumidores no gasten parte de su renta, es decir, ahorren, la demanda agregada tendría que verse acrecentada por una entrada adicional, en este caso la inversión. Y, para que el ahorro de las familias sea igual a la inversión de las empresas, los tipos de interés tendrían que ser flexibles.
3. Flexibilidad de precios y salarios. Además, para que se cumpla la Ley de Say no basta con que se igualen ahorro e inversión, también es necesaria la flexibilidad de precios y salarios en el resto de mercados de bienes, servicios y factores. La existencia de mercados competitivos en los que se dé la flexibilidad de precios y salarios garantiza que se cumpla la situación de pleno empleo en la economía.
4. La teoría cuantitativa del dinero. Tal como vimos en el tema 7, esta teoría mantiene que existe una relación directa entre la cantidad de dinero y el nivel de precios, de modo que una variación en la cantidad de dinero induce a crecimientos proporcionales en el nivel de precios.

Como consecuencia de la creencia de que la economía tiende siempre a la situación de pleno empleo, los economistas clásicos defienden que la intervención del gobierno en la economía debe ser la menor posible. Se piensa así que cualquier desviación en el corto plazo es corregida de modo automático y que la intervención del gobierno no hace más que desestabilizar la situación.

De un modo sintético, podemos reducir las orientaciones de la política económica según la visión clásica a las siguientes:

1. Defensa del equilibrio presupuestario. La conveniencia de que el presupuesto público se mantenga equilibrado se justifica mediante el argumento de que cuando se produce un déficit presupuestario el sector público compite con las empresas por el ahorro de las familias. La presión sobre el ahorro elevaría los tipos de interés, por lo que se produciría una disminución de la inversión privada.
2. De otra parte, tampoco estiman oportuno la financiación de un déficit presupuestario recurriendo al banco central. En este caso, aumentaría la cantidad de dinero en circulación impulsando la demanda agregada lo que, partiendo del pleno empleo, tan sólo provocaría una elevación del nivel de precios y no de la producción real.
3. Dimensión reducida del sector público. Para los clásicos, cuando el sector público opera a gran escala, el elevado intervensionismo tiende a reducir la tasa de crecimiento de la productividad y el volumen de intercambios comerciales realizados. Es por ello que se defiende que el gobierno debe limitarse a la provisión de aquellos bienes y servicios imprescindibles para la sociedad como es el caso de la defensa nacional y la administración de justicia.
4. Fomento de la competencia y no intervención de mercados. Para los economistas clásicos la competencia perfecta es el estado ideal de los mercados, ya que conduce a la situación de equilibrio en el pleno empleo. A pesar de que los economistas clásicos no delimitan el espacio temporal en que se debe producir el ajuste, entienden que la intervención del gobierno genera disfunciones indeseables a corto plazo.
5. Crecimiento limitado de la cantidad de dinero. Con base en la teoría cuantitativa del dinero, la estabilidad monetaria era considerada como un requisito necesario para la estabilidad de precios.

Finalmente, una característica del sistema clásico es la distinción que hacen entre los factores que determinan las variables reales y las nominales. Para los clásicos, las variables reales vienen determinadas por factores reales, es decir, la producción y el empleo dependen de factores reales como la población, la tecnología y la formación de capital. Por su parte, el dinero determina los valores nominales de las variables, pero nunca incide sobre su valor real.

Supuestos y proposiciones de la economía keynesiana

La economía keynesiana surgió como reacción a la incapacidad de los supuestos y las proposiciones de la economía clásica para dar respuesta a los grandes problemas e interrogantes que aparecieron durante la depresión mundial iniciada en 1929.

De un modo sintético puede decirse que en la década de los treinta del siglo XX existía un desempleo masivo que la economía clásica no lograba explicar, y aún menos sabía encontrar solución. Según Keynes la caída del crecimiento registrado en esa década estuvo ocasionado por la desaparición de las oportunidades de inversión y, consecuentemente, por una reducción en el nivel global de inversión privada. En este escenario, el principio clásico de equilibrio presupuestario no está acorde con la visión keynesiana, para quien es necesario estimular la demanda agregada, preferentemente mediante la elevación del gasto en proyectos de obras públicas. La aplicación de una política fiscal de marcado carácter

anticíclico es vista ahora como la mejor opción para salir de la crisis. Para la economía clásica el estimulo de la demanda agregada no puede funcionar en su sistema teórico, en el que la producción y el empleo no vienen determinados por la demanda y donde un estímulo a la inversión se traduce en una elevación en el nivel de precios. Para los clásicos tan solo es cuestión de tiempo, la economía se ajusta de modo automático. Pero, como decía Keynes, *en el largo plazo todos estaremos muertos*.

Keynes mantiene que las fuerzas de mercado no son capaces de devolver a las economías occidentales a su nivel de pleno empleo. En todo caso, no en un plazo de tiempo razonable. De ahí su interés por elaborar un nuevo modelo que sustituya al clásico, siendo su primer paso la crítica a los supuestos sobre los que se asienta la economía clásica.

En concreto, Keynes sugiere que la igualdad entre producción y demanda no es un supuesto realista. Mientras que los clásicos mantienen que ahorro e inversión se igualan en un escenario de flexibilidad de tipos de interés, Keynes entiende que el ahorro y la inversión son decisiones que están motivadas por otro tipo de variables adicionales.

En la decisión de ahorrar, Keynes considera que es más relevante el nivel de renta disponible por el individuo que el tipo de interés. En la decisión de inversión las expectativas desempeñan una función muy importante desde el punto de vista keynesiano. En definitiva, Keynes mantiene que los volúmenes de ahorro e inversión pueden no coincidir, aun considerando como posible la flexibilidad de tipos de interés. Se concibe por tanto como posibilidad el no cumplimiento del principal enunciado de la Ley de Say por el que la demanda se iguala a la oferta.

Si se diera la circunstancia de que el ahorro fuera mayor que la inversión, la demanda se situaría en un nivel inferior a la oferta, por lo que la producción real terminaría siendo menor, así como la renta disponible por la población. Para una menor renta disponible el ahorro también sería menor, llegando al final a una nueva situación de equilibrio situada por debajo del pleno empleo.

La conclusión es totalmente contraria a la reflexión hecha por los clásicos: se puede llegar a una situación de equilibrio –es decir, a un estado en el que no hay tensiones en los mercados– con desempleo.

Además de ser crítico con la Ley de Say en los términos comentados, Keynes estima que los mercados de bienes, servicios y factores no son perfectamente competitivos; es decir, no tiene por que darse la plena flexibilidad de precios y salarios concebida por los clásicos.

Las prácticas monopolistas en los mercados de bienes y servicios y las presiones sindicales en los mercados de trabajo son propuestos como claros ejemplos que explican por qué los precios y los salarios presentan una relativa rigidez ante las desviaciones entre la oferta y la demanda.

De otra parte, Keynes entiende que la reducción de los salarios durante una fase depresiva, lejos de procurar un mayor empleo y una mayor producción, puede reducir aún más el consumo y la demanda agregada y, consecuentemente, la producción.

Desde el punto de vista de la política económica la principal proposición keynesiana puede resumirse en la necesidad de actuar frente a las situaciones de crisis. Se defiende así la adopción de medidas de política económica anticíclicas, no debiendo confiar en que los mercados hagan posible una corrección automática de la situación en un período incierto de tiempo.

La crisis económica iniciada en 1929, y especialmente la aplicación del programa keynesiano en materia de política económica, supuso el auge de estas ideas frente a la interpretación clásica de la economía, pero las crisis del petróleo de los años 70 pusieron en tela de juicio el paradigma de la escuela keynesiana.

Esto dio lugar al fortalecimiento de las posiciones clásicas, especialmente impulsadas por la escuela monetarista. Actualmente, la corriente neoliberal es heredera de estas ideas y puede considerarse la corriente económica dominante, especialmente en el ámbito político, y aunque en menor medida también en el ámbito académico.

Pero la ineficacia de las políticas keynesianas para superar el escenario originado por las crisis del petróleo también dieron lugar, en los años 80 del pasado siglo, a una nueva generación de economistas procedentes principalmente del Instituto Tecnológico de Masachusset –MIT– y de la universidad de Harvard que revisó las ideas keynesianas originarias. Estos economistas, denominados postkeynesianos, se inspiran en las ideas de Keynes, Harrod, Robinson, Kaldor, Kalecky, Sraffa, Veblen, Galbraith o Kahn, entre otros.

Entre las ideas postkeynesianas se pueden destacar, por una parte, las explicaciones de fondo de las causas por las cuales ocurre la rigidez de precios, introduciendo la competencia imperfecta en los mercados. Por otra, la enumeración de más factores que originan el ciclo económico como la existencia de fallos de mercado, fricciones nominales en la demanda o rigideces reales en los precios, además de reconocer que las oscilaciones en la oferta monetaria provocan fluctuaciones y generan ciclos, de forma que el dinero no es neutral.

El Modelo de Oferta y Demanda Agregada según los Supuestos de la Economía Clásica

La oferta agregada en la economía clásica

En la interpretación que se hace de la economía, la curva de oferta clásica es vertical, lo cual indica que en una nación se ofrece la misma cantidad de bienes cualquiera que sea el nivel de precios −figura 11−. Se basa en el supuesto de que el mercado de trabajo se encuentra en la situación de pleno empleo y de que los salarios y los precios son plenamente flexibles al alza y a la baja en función de los condicionantes del mercado. Esto implica que no pueda superarse el nivel de producción que delimita la oferta agregada vertical.

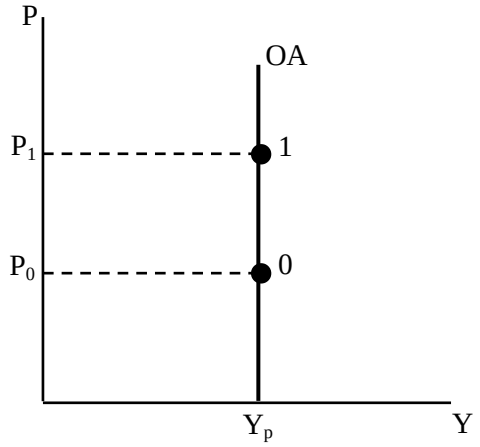


Figura 11: Oferta agregada clásica. En el caso clásico la curva de oferta agregada es vertical. Esto significa que se estará siempre en el nivel potencial de producción con independencia del nivel de precios.

La efectividad de las políticas monetaria y fiscal en la economía clásica

Desde el punto de vista de la política económica esto significaría que las políticas expansivas de demanda no tendrían ningún efecto sobre el nivel de producción −figura 12−. La mayor demanda agregada únicamente tendría efectos inflacionistas para la economía. Si aumenta la demanda agregada, pero se está en el nivel potencial de la producción, esa mayor demanda únicamente se traducirá en una mayor presión sobre los precios, pero nunca en mayores niveles de actividad económica.

En el modelo clásico se dice que el *dinero es neutral*, ya que variaciones en la cantidad de dinero en circulación no producen efectos sobre las variables reales de la economía –producción y empleo–, afectando tan sólo a las variables monetarias de la economía –precios y salarios nominales–.

En el caso clásico la política fiscal también se muestra inefectiva para estimular la actividad económica. Eso sí, cabe precisar que si bien la producción nacional no varía, con medidas expansivas del gasto público si se produce una alteración en la composición de la demanda agregada: aumenta el gasto público, como consecuencia de la expansión fiscal que se produce en un primer momento, y se reduce la inversión privada, como consecuencia del aumento que experimentan los tipos de interés. Se produce, por tanto, un efecto expulsión, desplazamiento o *crowding–out*, que en el modelo clásico es total.

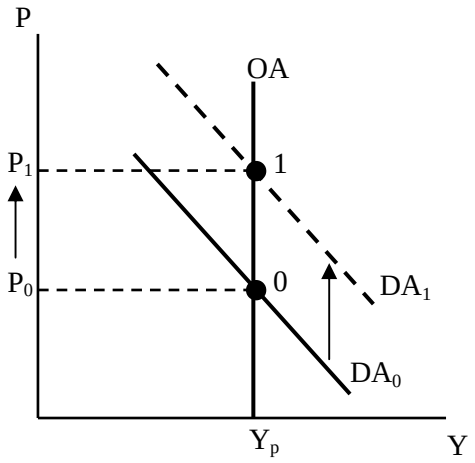


Figura 12: La efectividad de las políticas de demanda en el caso clásico. Al partir del nivel potencial de producción del país, una expansión de la demanda agregada no podría reactivar el crecimiento económico. En este caso, los efectos de la expansión de la demanda agregada se dejarían sentir en forma de unos mayores precios.

El Modelo de Oferta y Demanda Agregada según los Supuestos de la Economía Keynesiana

La oferta agregada en la economía keynesiana

Desde un punto de vista keynesiano la curva de oferta agregada es horizontal, lo cual expresa que las empresas ofrecerán, al nivel de precios existente, la cantidad de bienes que se demande en cada momento −figura 13−.

La curva de demanda keynesiana se basa en la idea de que como hay desempleo, las empresas pueden conseguir tanto trabajo como deseen al salario vigente. Mayores niveles de demanda agregada harían que las empresas contrataran a más trabajadores para aumentar los niveles de producción, sin que ello suponga una mayor presión salarial −ya que la hipótesis de partida es que hay desempleo en la economía−.

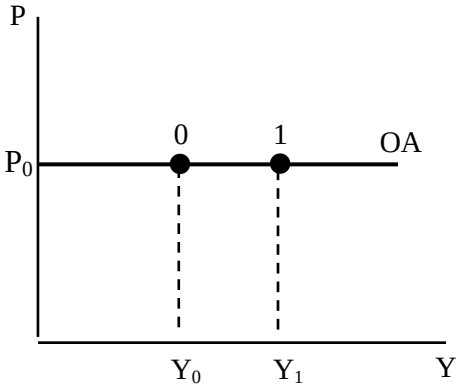


Figura 13: Oferta agregada keynesiana. Las empresas producirán al nivel que demande la sociedad para un cierto nivel de precios.

La efectividad de las políticas monetaria y fiscal según la economía keynesiana

Desde el punto de vista de la política económica esto significaría que las políticas expansivas de demanda podrían reactivar la economía de un país −figura 14−. La mayor demanda agregada únicamente tendría efectos sobre el nivel agregado de la producción empresarial. Si aumenta la demanda agregada, a partir de una situación alejada del potencial productivo del país, esa mayor demanda únicamente se traducirá en una mayor actividad económica.

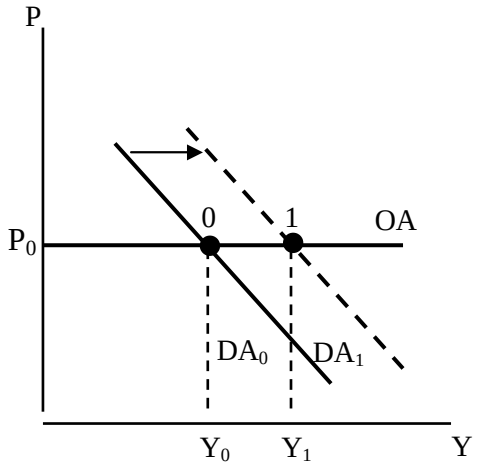


Figura 14: Efectividad de las políticas de demanda en el caso keynesiano. A partir del planteamiento keynesiano, las políticas expansivas de demanda podrían elevar el nivel de producción del país sin que ello fuera acompañado de una mayor presión sobre los precios.

RESUMEN

En este tema hemos introducido el modelo de oferta y demanda agregada. Este modelo es un instrumento para explicar los cambios en el equilibrio macroeconómico a corto plazo. La principal implicación de política económica que debe extraerse del tema es que existe un dilema en el corto plazo. Políticas expansivas del gasto estimulan la actividad económica y reducen el desempleo, pero la contrapartida será una mayor presión sobre los precios. Las tensiones inflacionistas pueden tener efectos negativos en el medio y largo plazo. Por su parte, políticas contractivas del gasto, normalmente utilizadas para contener procesos inflacionarios, tienen efectos negativos sobre la actividad económica y el mercado de trabajo.

Al margen de la explicación de carácter general que se da entre los apartados 2 al 4 del tema, en los apartados 5 al 7 se hace una primera aproximación al permanente debate existente en el ámbito macroeconómico. Si la Economía fuera una ciencia exacta no existiría tal debate, terminaría imponiéndose un único modelo de pensamiento económico. La realidad dista mucho de ser así. La escuela clásica y la escuela keynesiana son la base del debate económico contemporáneo. En torno a estas dos corrientes de pensamiento han surgido otras muchas, la mayoría como variantes estas dos. Tómese como una muestra de que la Economía es una ciencia muy *viva* y de que hacer política económica no es una tarea fácil.