

Francisco Guillermo Eggers

ELEMENTOS DE MICRO Y MACROECONOMÍA



Elementos de
micro y macroeconomía

Elementos de micro y macroeconomía

5° año Secundaria

Francisco Guillermo Eggers



Editorial
MAIPUE

ELEMENTOS DE MICRO Y MACRO ECONOMÍA

Francisco Guillermo Eggers

1ª edición, enero de 2016

© 2015 Editorial Maipue

Zufriategui 1153 - Ituzaingó (1714) - Provincia de Buenos Aires

Tel./Fax: + 54 (011) 4458-0259

Contacto: promocion@maipue.com.ar / ventas@maipue.com.ar

www.maipue.com.ar

ISBN: 978-987-3615-29-0

Arte de tapa: *Café* (1935), de Cándido Portinari. Óleo sobre tela, 130 x 195cm.

Diseño de tapa: Disegnobrass

Diagramación: Paihuen

Corrección: Silvina Crosetti

Asistente edición: Gabriel Benitez-Mazzeo

Eggers, Francisco Guillermo

Elementos de micro y macroeconomía / Francisco Guillermo Eggers. - 1a ed. - Ituzaingó : Maipue, 2016.

192 p. ; 27 x 19 cm.

ISBN 978-987-3615-29-0

1. Economía. 2. Microeconomía. 3. Macroeconomía. I. Título.

CDD 339

Impreso en el mes de enero de 2016, en *Latingráfica* S.R.L.

Rocamora 4161 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina

Queda hecho el depósito que establece la Ley 11.723.

Libro de edición argentina.

No se permite la reproducción parcial o total, el almacenamiento, el alquiler, la transmisión o la transformación de este libro, en cualquier forma o por otro cualquier medio, sea electrónico o mecánico, mediante fotocopias, digitalización u otros métodos, sin el consentimiento previo y escrito del editor. Su infracción está penada por las leyes 11.723 y 25.446.



ÍNDICE

Introducción	11
Las diferentes definiciones conceptuales del campo de la economía	11
Economía: la administración de los bienes escasos y la gestión de las necesidades sociales	12
Estructura general de un sistema económico	14
Elementos metodológicos	16
Relaciones entre microeconomía y macroeconomía.....	19
CAPÍTULO 1: La microeconomía. Aspectos generales	21
Nociones sobre economía, empresas y mercados	21
Esquema de funcionamiento de un modelo económico	23
Teoría del consumidor	25
El consumo, los consumidores y la utilidad	25
Las curvas de indiferencia	27
El equilibrio del consumidor.....	30
La curva de demanda individual	32
La curva de demanda del mercado	35
Elasticidad-precio.....	36
Elasticidad-ingreso.....	38
Teoría de la producción	42
El objetivo de la empresa	42
El objetivo de la empresa	42
El mercado de competencia perfecta.....	43
El concepto de lo “marginal”	44
Los costos y las etapas de la producción.....	45
La maximización del beneficio	47
La curva de oferta	50
La oferta y la demanda en el mercado	52
El encuentro de la oferta y la demanda.....	52
Concepto de equilibrio en un mercado	52
Supuestos y conclusiones principales del modelo.....	53
CAPÍTULO 2: La microeconomía. Análisis de los mercados	55
Estructuras de mercado: la competencia perfecta y los mercados reales.....	55
El monopolio	56
Concepto y tipos de monopolio.....	56

Monopolio impuesto por el gobierno.....	57
Monopolio natural.....	59
Funcionamiento del monopolio.....	60
Consecuencias del monopolio.....	63
El oligopolio.....	65
Modelos de comportamiento oligopólico. El cartel y el oferente líder.....	66
El cartel como instrumento para la maximización conjunta de los beneficios.....	66
El oferente líder.....	67
Competencia en el oligopolio.....	67
Ejemplo de cartel: la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).....	68
La competencia monopolística.....	69
Cambios en la estructura de los mercados: corto plazo versus largo plazo.....	71
Imposición de precios máximos.....	73
Precios máximos en mercados competitivos.....	73
Precios máximos en un monopolio.....	74
Precios máximos en mercados de competencia imperfecta.....	75
Las fallas del mercado.....	75
Monopolios naturales.....	77
Externalidades.....	78
Bienes públicos puros.....	80
Fallas informativas.....	82
Fallas macroeconómicas.....	85
Inequidad distributiva.....	85
Intervención del Estado ante fallas.....	86
CAPÍTULO 3: La microeconomía. Distribución del ingreso.....	87
La distribución del ingreso y el sistema de precios.....	87
La remuneración de los factores productivos en competencia perfecta.....	90
La demanda derivada.....	91
La productividad marginal y el valor del producto marginal.....	91
El mercado de trabajo en competencia perfecta.....	93
El mercado de capital en competencia perfecta.....	96
La capacidad empresarial como factor productivo.....	97
El mercado de la tierra y su renta.....	98
La distribución del ingreso basado en el valor del producto marginal.....	98
Distribución del ingreso en competencia imperfecta.....	99
Los sindicatos y las negociaciones salariales colectivas.....	100
Salarios mínimos y desempleo involuntario.....	102

CAPÍTULO 4: La macroeconomía.. Oferta y demanda agregadas	105
La crisis del treinta, Keynes y el interés por la macroeconomía	105
Diferencias y complementariedades entre micro y macroeconomía	107
La contabilidad nacional: oferta y demanda agregadas	108
Componentes de la oferta y demanda agregadas	108
La contabilidad nacional a precios corrientes y a precios constantes	110
El Producto Bruto Interno (PBI).....	111
El PBI como valor de la producción final de bienes y servicios	112
El PBI como valor agregado en los procesos productivos	112
El PBI como origen del ingreso interno	114
El consumo y el ahorro	115
La inversión bruta y neta	116
Las transacciones con el exterior	117
Exportaciones e importaciones	117
Movimientos de capitales: inversiones, préstamos y reservas internacionales	117
La remuneración de factores del exterior	118
El balance de pagos y el tipo de cambio	120
La administración pública: gasto público e impuestos	123
El PBI y la calidad de vida de un país	124
¿Por qué importa la evolución del PBI?.....	124
Del PBI al ingreso nacional y al ingreso disponible	125
La distribución del ingreso, el desempleo y el bienestar social.....	126
La calidad de vida que no mide el PBI.....	128
El Índice de Desarrollo Humano	129
CAPÍTULO 5: La macroeconomía. Dinero e inflación	131
El dinero	131
Funciones del dinero	132
Del dinero-mercancía al dinero fiduciario	132
El sistema bancario y la creación de dinero secundario	134
La inflación	137
La medición de la inflación	138
Las mediciones en valores “reales” o en “precios constantes”	141
Consecuencias de la inflación	144
Causas de la inflación	145
Inflación por exceso de emisión monetaria	145
Inflación de demanda	146
Inflación de costos	147
Inflación estructural	147

Inflación inercial y el papel de las expectativas	148
El papel de la política monetaria	150
CAPÍTULO 6: La macroeconomía. Las políticas macroeconómicas	151
¿De qué depende el comportamiento de las variables macroeconómicas?	151
Determinantes del PBI.....	152
Determinantes del consumo y el ahorro privado	153
Determinantes de la inversión privada	154
Determinantes de las exportaciones	156
Determinantes de las importaciones	157
El gasto público en consumo e inversión	160
El crecimiento económico	161
Los ciclos económicos	163
Objetivos de las políticas macroeconómicas	165
Los instrumentos de las políticas macroeconómicas.....	167
La política fiscal	168
La intervención del Estado, a través de la política fiscal, para moderar los ciclos económicos	169
Déficit presupuestario, inflación y deuda pública	170
El endeudamiento público	171
La financiación del déficit a través de la emisión de dinero	172
La política monetaria	173
El Banco Central y la política monetaria	173
¿Cómo afecta la política monetaria a la economía?	175
Uso de instrumentos de política: cantidad de dinero versus tasa de interés	177
La polémica sobre la efectividad de las políticas macroeconómicas	178
Política fiscal keynesiana versus política neoliberal	178
Política fiscal versus política monetaria	180
¿Por qué no usar la política fiscal?	181
¿Por qué sí usar la política fiscal?	181
La "relación de intercambio" entre inflación y desempleo	183
Los problemas de las políticas de estabilización.....	185
Experiencias en Argentina	186
Bibliografía	189

Índice de gráficos

Capítulo 1

Gráfico 1.1: Curva de indiferencia entre pan y carne.....	28
Gráfico 1.2: Hay muchas curvas de indiferencia posibles.....	29
Gráfico 1.3: La restricción presupuestaria	30
Gráfico 1.4: Óptimo del consumidor	31
Gráfico 1.5: Óptimo cuando el precio es \$ 2,5 por kilo de carne.....	33
Gráfico 1.6: La cantidad demandada varía cuando varía el precio	33
Gráfico 1.7: Al aumentar el precio, disminuye la cantidad demandada	34
Gráfico 1.8: Demanda de carne del consumidor	34
Gráfico 1.9: Demanda de carne del mercado.....	36
Gráfico 1.10: Demandas con distintas elasticidades.....	37
Gráfico 1.11: La cantidad demandada varía cuando varía el ingreso	39
Gráfico 1.12: Bienes inferiores: la demanda cae cuando aumenta el ingreso	40
Gráfico 1.13: El costo y las etapas de la producción.....	47
Gráfico 1.14: Maximización del beneficio para la empresa.....	48
Gráfico 1.15: Maximización del beneficio: curvas marginales	48
Gráfico 1.16: El costo marginal determina la cantidad ofrecida por la empresa a cada nivel de precio.....	51
Gráfico 1.17: La oferta del mercado es la suma horizontal de las ofertas de las empresas participantes.....	51
Gráfico 1.18: La oferta y la demanda de mercado.....	52

Capítulo 2

Gráfico 2.1: Ingresos y costos del monopolista	62
Gráfico 2.2: Demanda, ingreso marginal y costo marginal	62
Gráfico 2.3: Precio máximo en un mercado competitivo.....	73
Gráfico 2.4: Precio máximo en un monopolio	74
Gráfico 2.5: El óptimo del monopolista no es el óptimo social	77

Capítulo 3

Gráfico 3.1: Demanda de trabajo: relación inversa con el salario	94
Gráfico 3.2: Oferta de trabajo: relación directa con el salario.....	95
Gráfico 3.3: Salario de equilibrio: la oferta iguala a la demanda.....	96

Capítulo 4

Gráfico 4.1: Oferta y demanda global.....	110
Gráfico 4.2: La composición del PBI en función del valor agregado por cada sector productivo.....	114
Gráfico 4.3: Distribución del ingreso generado por las actividades productivas	115

Capítulo 5

Gráfico 5.1: Inflación, expansión monetaria y aumento del dólar	149
---	-----

Capítulo 6

Gráfico 6.1: La inversión depende de las expectativas.....	155
Gráfico 6.2: Las variaciones de las importaciones amplifican las variaciones en la demanda agregada	158
Gráfico 6.3: Variación del gasto público compensando el gasto privado. Consumo privado, Inversión privada y gasto público en Estados Unidos	160
Gráfico 6.4: PBI por habitante de Argentina - 1960 a 2014.....	163
Gráfico 6.5: PBI por habitante de Estados Unidos - 1960 a 2014	164
Gráfico 6.6: Efecto en precios y cantidades de un aumento en la demanda	176
Gráfico 6.7: PBI zona euro: Variación trimestral.....	182
Gráfico 6.8: Tasa de interés del banco central europeo	182

LAS DIFERENTES DEFINICIONES CONCEPTUALES DEL CAMPO DE LA ECONOMÍA

En nuestra vida cotidiana, la palabra **economía** aparece con bastante frecuencia en los diarios, la radio, la televisión, los medios masivos de comunicación en general y en las conversaciones del día a día. Todos tenemos un conocimiento de cuestiones económicas, aunque sean básicas: por ejemplo, sabemos que necesitamos cosas (ropa, alimentos, artículos electrónicos, cortes de pelo, etc.), que tienen un precio, que indica cuánto dinero hay que pagar para comprarlas. Que la forma más habitual de ganar el dinero necesario para comprar cosas es trabajar; y que con el trabajo se contribuye a la producción de cosas que son necesarias para otros. Todos estos conceptos (compras, precios, trabajo, producción) son materia de análisis económico.

Este texto pretende profundizar en el conocimiento de la economía, a partir de describir y ayudar a comprender cómo funcionan los mecanismos que determinan la producción, los precios, la distribución del ingreso, entre otras cosas.

Por **economía** suelen entenderse tres cosas, relacionadas pero distintas:

1. La disciplina que estudia los procesos de producción, distribución, intercambio y consumo de bienes y servicios, o sea, la **ciencia económica**.
2. El ámbito o región geográfica donde se realizan esos procesos. Por ejemplo, se habla de la **economía nacional** para referir al conjunto de personas e instituciones del país relacionadas por procesos de producción, distribución, intercambio y consumo de bienes y servicios.
3. El proceso a través del cual una unidad económica disminuye los gastos que realiza. Así, se dice que una familia está “haciendo economías” cuando debe restringir sus gastos, lo cual la obliga a prescindir de aquellos que considere menos prioritarios.



Taladro neumático (1931-1932), de Diego Rivera

En este libro usaremos la palabra economía principalmente con el primer significado, es decir, como *ciencia*; así, diremos que “la economía estudia comportamientos humanos”. Pero también podremos usarla con el segundo significado, es decir, como *ámbito* donde se realizan los procesos económicos (en ese sentido hablaremos de “la economía argentina”).

Actividad

Según Rudolf Carnap, las ciencias podrían clasificarse como formales, que son las que estudian las formas válidas para establecer deducciones; las naturales, que estudian la naturaleza, y las sociales (también llamadas por Mario Bunge “ciencias culturales”) que estudian la conducta del hombre viviendo en sociedad.

De acuerdo a esta clasificación, ¿qué es la ciencia económica? ¿Una ciencia formal, una ciencia natural o una ciencia social?

Conceptos clave



• Economía (ciencia económica)

Sistema organizado de conocimientos que estudia la conducta humana cuando, a partir de recursos escasos, procura satisfacer múltiples necesidades.

• Economía (ámbito o región económica)

Conjunto de unidades económicas (familias, empresas, gobierno, etc.), relacionadas entre sí por procesos de producción, distribución, intercambio y consumo de bienes y servicios.

• Ciencia

Conjunto de conocimientos obtenidos mediante la observación y el razonamiento, sistemáticamente estructurados y de los que se deducen principios y leyes generales.

ECONOMÍA: LA ADMINISTRACIÓN DE LOS BIENES ESCASOS Y LA GESTIÓN DE LAS NECESIDADES SOCIALES

El problema económico básico es que no hay recursos suficientes como para producir los bienes y servicios para satisfacer todas las necesidades. Ello obliga a la sociedad a priorizar –de alguna manera– qué necesidades se intentarán satisfacer, y a organizar la **producción** de los bienes y servicios para satisfacer esas necesidades, asignando a esa producción los recursos con que cuenta: trabajo humano, maquinarias, edificios, tierras, etc.

La sociedad está compuesta por personas, que se suelen agrupar en familias, cada una con sus propios intereses y preferencias. La priorización de las necesidades sociales requiere:

- Que el **ingreso** de la sociedad –equivalente al valor de los bienes y servicios producidos– se distribuya entre las familias que la componen, lo que va a implicar que la capacidad de consumir esos bienes y servicios se va a repartir entre las familias, en un proceso conocido como **distribución del ingreso**.
- Que cada familia decida, a partir del ingreso que obtuvo, en qué bienes y servicios lo gastará (para lo cual debe decidir qué necesidades priorizará), lo que implica tomar decisiones de **consumo**.

En una sociedad moderna la producción se lleva a cabo de manera cooperativa, es decir, se realiza a partir de los aportes de los recursos de distintas personas. A cambio de esos aportes, las personas obtienen ingresos (generalmente en forma de dinero, que es un bien especial que facilita las transacciones), que les permiten adquirir bienes y servicios. Ese proceso a través del cual cada uno entrega algo que tiene (sus recursos productivos, o sus bienes, o su dinero) y recibe algo a cambio, se denomina **intercambio**. En este proceso, cada factor o bien que se intercambia tiene un **precio**, que es el valor –medido en unidades de dinero– que se le da en dicho intercambio.



Tomates en exhibición para su venta



Trabajadores cosechando tomates

Conceptos clave



Producción

Proceso en el cual los bienes y servicios son elaborados y puestos a disposición de los consumidores para satisfacer sus necesidades.

Ingreso

Recursos obtenidos en un período determinado de tiempo, que representan capacidad de gastar en bienes y servicios. Generalmente se mide en dinero; por ejemplo, se dice que una familia tiene un ingreso de 10.000 pesos al mes, o que un país tiene un ingreso nacional de 500.000 millones de dólares al año.

Distribución del ingreso

Proceso a través del cual los ingresos derivados del proceso de producción se distribuyen entre los miembros de la sociedad.

Consumo

Satisfacción de necesidades a través de la utilización de bienes y servicios.

Intercambio

Proceso de compra y venta de bienes y servicios, generalmente usando dinero como bien intermediario.

Precio

Valor que tiene un producto al comprarlo o venderlo.

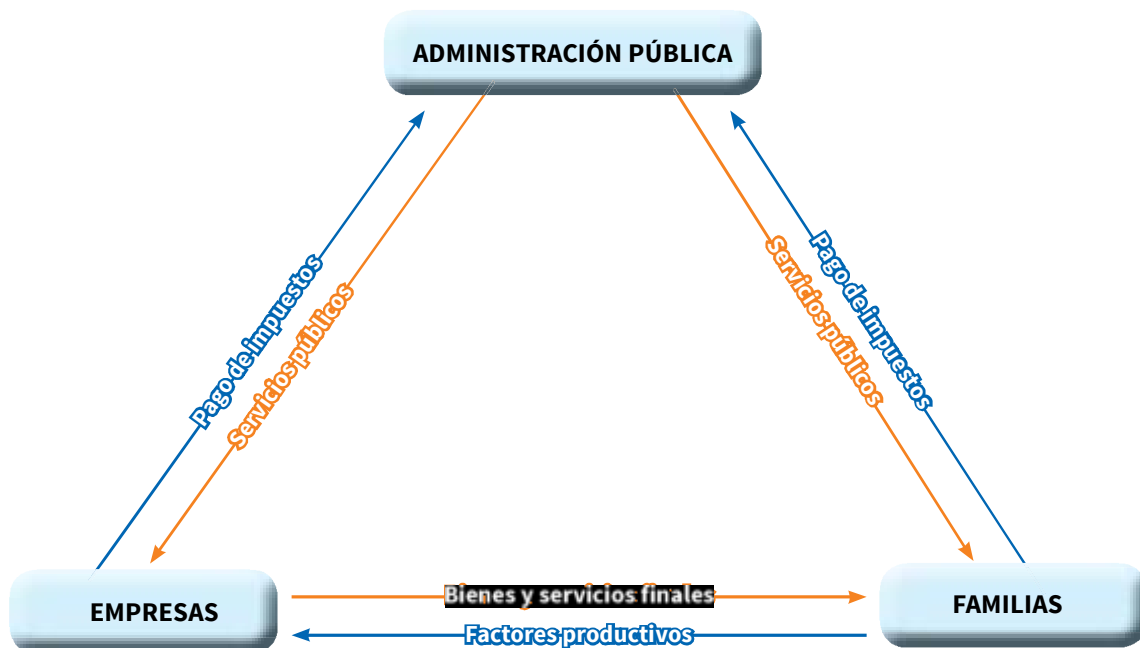
ESTRUCTURA GENERAL DE UN SISTEMA ECONÓMICO

Denominamos **sistema económico** a la forma en que la sociedad organiza la producción, distribución del ingreso, consumo e intercambio; es decir, la manera en que una sociedad resuelve el problema económico de satisfacer necesidades contando con recursos limitados, insuficientes para cubrir todas las necesidades.

En las economías modernas, el sistema económico incluye:

- **Empresas (unidades productivas)**, que emplean factores productivos (trabajo, maquinarias, edificios, etc.) para producir bienes y servicios, los que venden a otras empresas (en ese caso, son bienes y servicios intermedios) o a las unidades consumidoras (bienes y servicios finales). Con lo que obtienen por sus ventas remuneran a los propietarios de los factores productivos.
- **Familias (unidades consumidoras)**, que son las que poseen los factores productivos. Con la remuneración que obtienen adquieren los bienes y servicios finales que les venden las empresas.
- **Administración pública**, a través de la cual la sociedad establece las normas que deben cumplir sus integrantes (por ejemplo, el respeto a la propiedad privada) y lleva a cabo la producción de servicios que, a pesar de ser necesarios para la sociedad, no pueden ser financiados en forma eficiente por medio de su venta. En ese caso, la financiación se realiza principalmente a través de impuestos (pagos obligatorios) que efectúan tanto empresas como familias.

Las empresas, las familias y el gobierno (órgano del Estado por el cual la sociedad maneja la administración pública) son considerados, a los efectos del análisis económico, como “**agentes económicos**” que interactúan tomando decisiones concernientes a la producción, a la contratación de empleados, al consumo, etc.



Conceptos clave



- **Sistema económico**
Organización mediante la cual la sociedad asigna sus recursos a la satisfacción de sus necesidades y distribuye su ingreso entre sus miembros.
- **Empresas (unidades productivas)**
Organizaciones que producen bienes y servicios para venderlos.
- **Familias (unidades consumidoras)**
Son las consumidoras de bienes y servicios.
- **Administración pública**
Conjunto de entidades a través de las cuales la sociedad realiza la prestación de servicios cuya financiación no depende –al menos no principalmente– del cobro de un precio a los usuarios. Por ejemplo, el servicio de aprobar, implementar y hacer cumplir las leyes.
- **Gobierno**
Autoridad del Estado, que incluye la administración pública y las empresas públicas.

Actividades

Consideren que en una sociedad hay una empresa que produce y vende comida, por un valor de \$150 por mes.

La empresa tiene un empleado. Por trabajar en la empresa, Beto recibe un sueldo (que es su ingreso) de \$60 por mes.

Ana es la propietaria de la empresa. Todos los meses, la empresa le paga la diferencia entre el total de sus ventas y el sueldo de Beto. Esa diferencia es el ingreso de Ana.

Carlos gobierna y presta servicios de justicia y seguridad a la población. En carácter de impuestos, les cobra a Ana y a Beto la tercera parte de sus respectivos ingresos.

Ana, Beto y Carlos gastan en comida todos los ingresos que les quedan disponibles (en el caso de Ana y Beto, es su ingreso luego de pagar impuestos).

- 1 Realicen un diagrama con el circuito de pagos en esta sociedad, considerando cuatro actores: la empresa, Ana, Beto y Carlos.
- 2 **Luego respondan: ¿cuánto recibe cada uno, y en concepto de qué? ¿De quién lo recibe? ¿Cuánto paga cada uno, y en qué concepto? ¿A quién le paga?**

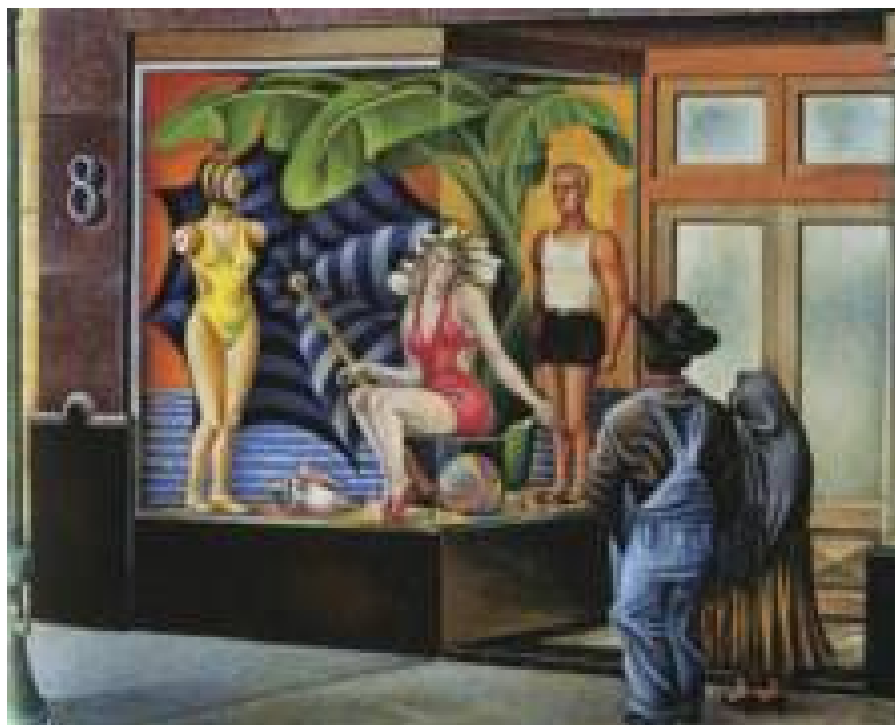
ELEMENTOS METODOLÓGICOS

La ciencia económica busca entender todos estos procesos. Se pregunta, por ejemplo: ¿Cómo se determina el precio de un producto? ¿Qué ocurriría si aumentara ese precio? ¿A quién perjudicaría y a quién beneficiaría? ¿Qué es lo que lleva a que una economía nacional crezca o entre en recesión? ¿Por qué se producen las alzas generalizadas de precios, que conocemos como **inflación**?

Detrás de la respuesta a cada una de las preguntas está el comportamiento humano; los seres humanos tendemos a actuar de determinadas formas ante ciertos estímulos, y a la ciencia económica le interesan en particular las conductas humanas que explican los procesos económicos: por ejemplo, que la gente compre más de un producto cuando está más barato, o se encuentre más dispuesta a trabajar si el sueldo le resulta atractivo.

Para comprender estos procesos, la economía necesita aplicar **métodos científicos**. Dado que su objeto de estudio es la realidad social, debe observarla, a efectos de poder describir y clasificar los hechos que la componen. A partir de esta premisa se formulan hipótesis que tratan de explicar lo que observamos. Y, nuevamente, se vuelve a la realidad para contrastar estas hipótesis con la realidad: para desecharlas en caso de ser erróneas, o de usarlas como base para construir una teoría que sirva para explicar una determinada porción de la realidad.

Por ejemplo, puede observarse que el precio del tomate a veces sube, y otras baja. La pregunta es **¿por qué ocurre esto?** La respuesta obliga a analizar **qué pasa en los mercados donde se vende**. Entonces puede verse que la cantidad de tomate que llega al mercado también fluctúa bastante: a veces la cosecha es buena, y el tomate es abundante; y a veces hay una mala cosecha, y el tomate escasea. Aquí el observador puede formular una hipótesis: que el precio se ve afectado por la cantidad de tomate que llega al mercado.



Verano (1937), de Antonio Ruiz

A partir de la formulación de esa hipótesis, se busca comprobar si es correcta; por ejemplo, se puede analizar si a lo largo del tiempo, en un determinado mercado, cuando se verifica una disminución significativa de las cantidades de tomate ofrecidas por los vendedores, el precio del tomate tiende a aumentar. Si se llega a la conclusión de que ambas variables (cantidad de tomate ofrecida y precio) no tienen ninguna relación, se desecha –al menos por el momento– la hipótesis. Si se encuentra que el precio aumenta cuando disminuye la cantidad ofrecida, y disminuye cuando esa cantidad aumenta, se valida la hipótesis y se busca formular una teoría, que constituirá una generalización; así, podremos proponer que el precio de un producto depende de la cantidad ofrecida (sin perjuicio de que también dependa de otras variables, como por ejemplo las preferencias de los compradores). La teoría requerirá nuevas comprobaciones para llegar a ser considerada científicamente sólida.

Al generalizar, estamos postulando que bajo ciertas condiciones –que son las que observamos– en todos los casos se repetirá lo mismo que observamos: en el caso del ejemplo, que una baja en la cantidad ofrecida de un bien conduce a un aumento de su precio.

¿Cuál es el problema de las generalizaciones en economía? Que no puede asegurarse que sean ciertas en todo tiempo y lugar. Los físicos pueden afirmar que siempre un cuerpo tiende a mantenerse en su estado de reposo o movimiento, a menos que sobre él actúe una fuerza que lo haga cambiar. Los economistas no podemos ser tan absolutos cuando decimos que el precio de un producto baja al subir su oferta, y viceversa, porque eso dependerá de conductas humanas, que son cambiantes. Aun así, estamos convencidos de que es útil realizar estas generalizaciones para llegar a formular teorías que no serán infalibles, pero sí sólidas.

Un problema que encontramos al tratar de explicar la realidad es que ésta es demasiado compleja. Es necesario entonces recurrir a **modelos**, que consisten en representaciones simplificadas de la realidad.

- La ventaja es que a partir de esos modelos se hace más fácil realizar desarrollos analíticos y obtener conclusiones sólidas.
- La desventaja es que si el modelo utilizado no es una representación adecuada de la realidad, las conclusiones que de él se obtengan no serán válidas para la economía real, con lo cual no tendrán relevancia práctica.

Por eso, los investigadores económicos, luego de observar la realidad, construyen modelos simplificados de ella para poder establecer con rigor sus teorías; pero luego deben volver a la realidad para comparar las conclusiones del modelo con lo que ocurre en la vida real.

Eso determina que uno de los desafíos metodológicos más importantes que enfrenta un economista es poder establecer cuáles serán los rasgos más relevantes de la realidad que quieren analizar. Es imposible que un modelo incluya todas las complejidades de la vida real; pero sí es posible abstraer los rasgos que son fundamentales para la explicación que se quiere lograr.

Por ejemplo, muchos modelos, en su necesidad de simplificar, suponen que las empresas siempre tratan de que sus ganancias sean las mayores posibles. En la realidad, hay empresas que tienen otros objetivos, como beneficiar a la comunidad que las rodea, por lo que podríamos decir que los supuestos de estos modelos no reflejan fielmente la realidad. Sin embargo, eso no impide que dichos modelos puedan explicar razonablemente bien el comportamiento de la generalidad de las empresas.

Representaciones simplificadas: modelos económicos y planos de arquitectura



Podríamos comparar el uso de modelos en economía con el de planos y maquetas en arquitectura. Los planos, para el arquitecto, son una representación simplificada de la realidad, que le permite abstraer los rasgos que le resultan esenciales para la cuestión que quiere representar. Por ejemplo, si lo que quiere es estudiar la instalación de una cañería, deberá volcar en el plano todos los detalles que hacen a esa instalación, como las dimensiones de los lugares donde deben ir las cañerías y los obstáculos que encontrarán en su recorrido; pero nada más que esos detalles, porque de lo contrario el plano se hará demasiado complejo y difícil de trabajar.

Por otra parte, para el arquitecto es fundamental que en el plano las relaciones entre las partes se correspondan con las de la realidad. Si en la realidad, una habitación tiene un largo que es el doble que su ancho, y esa relación es fundamental para el objetivo que se está analizando, en el plano esas relaciones deben respetarse. Del mismo modo, un modelo constituirá una herramienta útil para el economista en la medida en que las relaciones entre las partes del sistema que se busca representar reflejen lo que pasa en la realidad.

Actividad

Busquen ejemplos de otras disciplinas –además de la economía y la arquitectura– que utilizan para sus estudios representaciones simplificadas de los sistemas que constituyen su objeto de análisis.

Conceptos clave



• Método científico

Conjunto de procedimientos que usa una ciencia para avanzar en el conocimiento de su objeto de estudio.

• Modelo (económico)

Representación simplificada de la realidad, con el fin de realizar desarrollos analíticos.



Barcos en La Boca (1934), de Benito Quinquela Martín

RELACIONES ENTRE MICROECONOMÍA Y MACROECONOMÍA

La economía puede enfocarse en las elecciones que hacen los individuos y las empresas; en ese caso, el enfoque será **microeconómico**. O puede interesarse en el comportamiento de un sistema económico complejo, formado por la interacción de muchos individuos y empresas. En este caso, el enfoque es **macroeconómico**.

La mirada microeconómica equivale a analizar cada árbol en particular, mientras que la macroeconómica viene a ser como estudiar el bosque en su conjunto. Lógicamente, así como para estudiar un bosque hay que conocer los árboles que lo componen, y para estudiar los árboles es conveniente entender el bosque en el que están, para analizar la macroeconomía hay que saber de microeconomía, y para analizar la microeconomía es muy útil tener nociones de macroeconomía.

En los capítulos 1, 2 y 3 del presente libro nos enfocaremos en el análisis microeconómico. Por ejemplo, nos preguntamos: **¿cómo determinará una empresa qué cantidad producir, para lograr las máximas ganancias? ¿Cómo varía su comportamiento si, en lugar de estar expuesta a competencia, es la única vendedora de su producto?**

En los capítulos 4, 5 y 6 el enfoque será macroeconómico: analizaremos principalmente la economía argentina, y trataremos de entender, entre otras cosas, por qué varían la producción y los precios, cómo nos relacionamos económicamente con el resto del mundo y con qué herramientas cuenta el Estado para modificar el funcionamiento de la economía.

Conceptos clave



Microeconomía

Parte de la economía que estudia el comportamiento de unidades económicas individuales (familias, empresas, etc.).

Macroeconomía

Análisis de las relaciones de producción, distribución, intercambio y consumo de un sistema económico (país o región) en su conjunto.



Ayamonte. La pesca del atún (1919), de Joaquín Sorolla

La microeconomía. Aspectos generales



El hombre controlador del universo (1934), mural de Diego Rivera

NOCIONES SOBRE ECONOMÍA, EMPRESAS Y MERCADOS

Decíamos en la Introducción que el problema económico básico es que la sociedad no tiene suficientes recursos para satisfacer todas sus **necesidades económicas**; esto sucede porque toda sociedad cuenta con una limitada cantidad de **recursos productivos** (capacidad de trabajo, tierras productivas, maquinarias, edificios, agua potable, etc.) y en una sociedad las necesidades tienden a ser ilimitadas.

Las necesidades se satisfacen con **bienes y servicios**: la de alimentarse con comida, la de vestirse con ropa, la de curar enfermedades con medicamentos y el servicio que prestan médicos y enfermeros, o por ejemplo la de viajar al espacio –que también es una necesidad, en la medida en que alguien la sienta–, la cual requerirá contratar una gran cantidad de bienes y servicios intermedios: una nave espacial, combustible, logística para realizar el viaje, infraestructura edilicia para la base de lanzamiento, entre otros.

Los recursos productivos con que cuenta una sociedad son su **fuerza de trabajo** (la capacidad de obreros, empleados, docentes, gerentes, para cumplir sus respectivas tareas), el **capital físico** (cosas creadas por el hombre para ayudarlo a mejorar su producción de bienes y servicios, como

Conceptos clave



- **Necesidades económicas**
Las que requieren, para su satisfacción, de la utilización de bienes o servicios disponibles solo en cantidades limitadas.
- **Recursos productivos**
medios con que se cuenta para producir.
- **Bienes y servicios**
objetos (bienes) o actividades (servicios) que satisfacen necesidades económicas.
- **Trabajo**
actividad humana dedicada a la producción.
- **Capital**
en un sentido amplio, el capital es todo aquello que se necesita para producir, excepto la fuerza de trabajo. En un sentido más estrecho, se denomina capital a los medios de producción que han sido producidos y que, a diferencia de los bienes y servicios intermedios, no se integran al bien producido.
- **Bienes y servicios intermedios**
aquellos que son usados para la producción de otros bienes o servicios.
- **Insumos**
bienes o servicios que se requieren para la producción de otro bien o servicio. Puede ser el uso de un recurso productivo o un bien o servicio intermedio.
- **Demandante**
Agente económico que quiere adquirir un producto.
- **Oferente**
Agente económico que quiere vender un producto.

maquinarias y edificios), recursos naturales (tierra, agua) y **capital financiero** (dinero).

Estos recursos se usan para producir bienes y servicios que satisfagan necesidades. La producción está fundamentalmente a cargo de empresas, que son organizaciones sociales creadas por los hombres para llevar a cabo esa transformación de recursos en bienes y servicios.

Todo proceso productivo se hace a partir de **insumos**, que son no solo el uso de recursos tales como trabajadores, maquinarias, oficinas, etc., sino también bienes y servicios provenientes de otros procesos productivos, denominados **bienes y servicios intermedios** (por ejemplo: la harina para hacer el pan). La contratación o compra de estos insumos representa un costo para las empresas. Luego de realizada la producción, las empresas venden los bienes o servicios que producen, lo que les representa un ingreso. Siempre que el ingreso supera al costo, la empresa obtiene una ganancia.

Así, cada insumo será objeto de operaciones de intercambio, en las cuales habrá alguien que lo demande y quiera comprarlo (el **demandante**) y habrá quien lo ofrezca (el **oferente**). Tanto el demandante como el oferente son **agentes económicos**, ya que toman decisiones que afectan a la economía.

Denominaremos **mercado** al conjunto de las transacciones de intercambio de un recurso productivo, bien o servicio en particular. Por ejemplo, hablaremos del “mercado de trabajo” para referirnos al conjunto de acciones que llevan a que los empleadores contraten trabajadores: la búsqueda de trabajadores por parte de los empleadores, la búsqueda de empleo por parte de los trabajadores, y la contratación efectiva de los trabajadores por parte de los empleadores. Para que esta noción de “mercado de trabajo” no sea demasiado amplia, es necesario acotar su ámbito geográfico: por ejemplo, hablamos del mercado de trabajo en el Gran Buenos Aires.

Al conjunto de las acciones de los demandantes lo denominamos **demanda**; y al conjunto de acciones de los oferentes lo llamamos **oferta**. Estas fuerzas interactúan en los mercados, dando como resultado un intercambio de ciertas cantidades del recurso, bien o servicio, a determinados precios.

Actividad

Identifiquen un mercado en el cual ustedes o sus familias sean demandantes. Para tal fin, señalen el producto que se compra y, en forma genérica, quiénes son los oferentes y quiénes son los demandantes.

Pueden ordenar los datos en un esquema de flechas.

Conceptos clave



• Agente económico

Unidad que toma decisiones que afectan la producción, distribución del ingreso, consumo e intercambio en un sistema económico.

• Mercado

Conjunto de transacciones de compra, venta o contratación de un recurso productivo, un bien o un servicio, en un ámbito determinado.

• Demanda

Intención de compra en un mercado por parte de los demandantes.

• Oferta

Intención de venta en un mercado por parte de los oferentes.

ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DE UN MODELO ECONÓMICO

En las secciones siguientes nos concentraremos en el comportamiento de las empresas y de las familias. Para ello, no incorporaremos en el modelo económico –por ahora– al gobierno y a sus consecuencias: los impuestos y los gastos públicos.

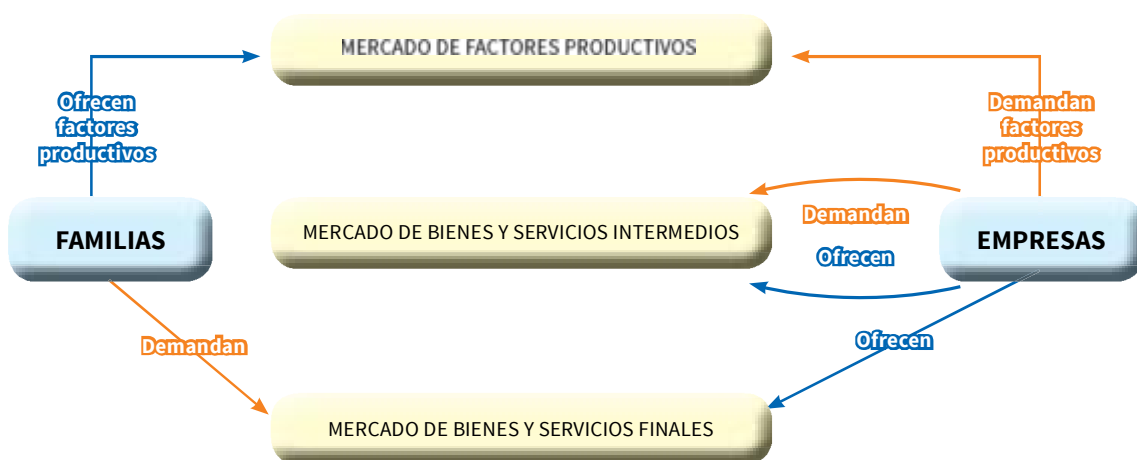
El modelo que analizaremos parte de la base de que cada agente económico toma decisiones tratando de lograr en la mayor medida posible sus objetivos; esto implica, en el caso de las familias, tratar de satisfacer sus necesidades en la mayor medida posible.

- Las familias poseen los recursos (o “factores”) productivos: están integradas por trabajadores que cobran sueldos, empresarios que son propietarios de empresas y reciben las ganancias que ellas obtienen, propietarios de capital financiero que obtienen intereses por su capital, etc.
- Las empresas contratan los recursos productivos que necesitan para producir bienes y servicios, que pondrán a la venta; si producen bienes y servicios finales los venderán a las familias; si son intermedios los venderán a otras empresas.
- Los empresarios tratarán de obtener, de sus empresas, la mayor ganancia posible, que resulta de la diferencia entre lo que les ingresa por sus ventas y el costo en que incurren para producir y vender.
 - Las ventas serán resultado de multiplicar las unidades vendidas por sus precios.



Trabajadores de vía, de Fermín Revueltas

- El costo resultará de lo que pagan por sus insumos: los salarios de sus trabajadores, los bienes y servicios intermedios que requieran para la producción, intereses de préstamos tomados si fuera el caso, etc.
- Entonces, para cada empresa, el desafío estará dado por:
 - Vender los productos y servicios que produce, al precio más alto posible.
 - Contratar los insumos que necesite para producir, lo más barato posible.
 - Combinar los insumos para producir en la forma más eficiente posible, que será la que haga que el costo de producción sea lo más bajo posible.
- Las familias, con los ingresos que reciban por su trabajo, ganancias e intereses, tratarán de adquirir bienes o ahorrar de forma de obtener la mayor satisfacción posible de sus necesidades.



Este modelo económico es el de una **economía de mercado**, denominada así porque su base fundamental es el intercambio voluntario que realizan los agentes económicos en los mercados. En una economía de mercado, cada agente económico vende algo. Por ejemplo, un trabajador le ofrece a la empresa que lo emplea su trabajo, por una determinada cantidad de horas al día y de días a la semana; y a cambio, obtiene un salario. La empresa, a partir del trabajo que contrata, más otros insumos –incluida la capacidad de organizar la producción de los empresarios– ofrecerá a la venta los bienes y servicios, que le reportarán ingresos.

Conceptos clave



• Economía de mercado

Organización de la producción, distribución del ingreso y consumo a partir (fundamentalmente) del funcionamiento de mercados en los cuales los agentes económicos compran y venden bienes y servicios, incluido el uso de recursos productivos.

En teoría, en una economía de mercado ninguna de las partes (ni el trabajador, ni el empresario, ni el comprador del producto) está obligado por la otra parte a llevar a cabo la transacción; si lo hace es porque entiende que le conviene, es decir, que su situación será mejor si la lleva a cabo que en caso contrario.

Ya planteado el modelo, a continuación nos enfocaremos en la conducta de los actores principales: las familias, en tanto consumidoras, y las empresas, en tanto productoras de bienes y servicios.

Actividad

Supongan una comunidad en la cual el jefe le indica a cada miembro de esa comunidad las tareas que debe cumplir; y también es el jefe quien distribuye lo que produce la comunidad entre las familias que la componen.

Considerando a esta comunidad como un sistema económico que asigna recursos y distribuye el producto, ¿cuál es la razón fundamental por la que no la podemos considerar como una economía de mercado?

TEORÍA DEL CONSUMIDOR

El consumo, los consumidores y la utilidad

En este modelo de economía de mercado, la existencia de necesidades económicas motiva la compra de bienes y servicios, que será posible si se cuenta con los ingresos para comprar. Cada persona que toma decisiones de compra es un “consumidor”, sin perjuicio de que además cumpla otros roles, como por ejemplo, trabajar. Hay quienes toman las decisiones pensando solo en sus necesidades individuales, mientras que otros también consideran las necesidades de su familia. Para simplificar, en general nos referimos a las unidades consumidoras como “familias”.



La auténtica felicidad (2010), de Cristina Borobia

Cada familia es distinta de las otras, sus medios económicos y sus necesidades son diferentes. Cada familia demandará una cantidad determinada (o ninguna) de cada bien o servicio; la suma de las cantidades consumidas por todas las familias, en un ámbito determinado, de cada bien o servicio, constituirá el consumo de ese bien o servicio en dicho ámbito.

Las familias adquieren los bienes y servicios porque les resultan útiles para satisfacer necesidades. En ese sentido, algunos bienes tendrán más **utilidad** que otros, ya sea porque satisfacen necesidades que los consumidores consideran más prioritarias, o porque las satisfacen mejor. Cuanta más utilidad tiene un bien para un consumidor, más valioso le resulta ese bien.

Esa utilidad es totalmente subjetiva: depende de lo que siente cada uno, no se la puede medir. Pero sí se puede establecer un orden, en función de las preferencias del consumidor, en la medida en que pueda decidir si un bien o conjunto de bienes tiene más utilidad que otro. Esta preferencia se “revela” a través de las decisiones de compra. Por ejemplo, si una verdulería vende duraznos a \$40 el kilo, y tomates a \$20 el kilo, y una persona compra un kilo de duraznos y no compra tomates, podemos presumir que para esa persona un kilo de duraznos tiene más utilidad que dos kilos de tomate.

Cada familia consume un conjunto de bienes y servicios, que va a ser distinto de lo que compran **otras familias, y que va a ir variando con el tiempo. ¿De qué va a depender el consumo? En el modelo postulamos que las variables fundamentales que inciden sobre el consumo familiar son:**

- Las necesidades o preferencias, que llevan a demandar ciertos bienes y no otros.
- El ingreso que se tenga para gastar.
- Los precios que se encuentren en los mercados para los distintos bienes y servicios.

Para construir nuestro modelo de economía de mercado, partimos de la existencia de un consumidor “típico” (es decir, que consideramos representativo del consumidor medio) que:

- Tiene un ingreso determinado (es su **restricción presupuestaria**, lo que puede gastar).
- Trata de gastar ese ingreso de modo que le dé la mayor satisfacción (utilidad) posible.
- Es capaz de establecer preferencias (un conjunto de bienes le proporciona mayor, menor o igual utilidad que otro).
- Cuanto más tiene de un bien, menos valor le da a tener una unidad más del mismo bien.



Por Quino

Esta última premisa es la conocida como **utilidad marginal decreciente**. Por ejemplo, si alguien tiene sed y no tiene agua, valorará mucho el primer vaso de agua potable que pueda conseguir. También valorará el segundo vaso, pero no tanto como el primero. El valor de cada vaso adicional irá decreciendo; cuando ya no tenga más sed, la usará para necesidades menos urgentes, como higienizarse o regar el suelo. Y llegará un momento en el que tendrá tanta agua que no estará dispuesto a pagar nada por un vaso adicional.

Las curvas de indiferencia

Si tenemos dos canastas con bienes distintos, un consumidor puede decidir que prefiere una a la otra, o que está indiferente entre las dos, lo que denotaría que ambas le proporcionan similar utilidad.

En el modelo simplificado, partimos de la existencia de dos bienes, sabiendo que después se puede generalizar a una situación más real, en la cual los consumidores tienen que decidir sus compras considerando muchos bienes y servicios posibles.

Por ejemplo, partimos de un consumidor que tiene inicialmente 5 kilos de carne y 30 kilos de pan, pero podría comprar otros 5 kilos más de carne, entregando a cambio parte del pan. La cuestión es: ¿cuánto pan estaría dispuesto a pagar por la carne?

- Supongamos que, por los 5 kilos adicionales de carne, le piden 20 kilos de pan. El consumidor no acepta, ya que valora más esos 20 kilos de pan que posee que los 5 kilos de carne adicional que le ofrecen.
- Si, en cambio, le pidieran solo 10 kilos de pan, aceptaría gustoso, ya que él siente que estará mejor con 10 kilos de carne (los 5 kilos que tenía inicialmente más los 5 kilos adicionales que tendría ahora) más 20 kilos de pan, de lo que estaba en la situación inicial.
- Pero habrá algún punto intermedio, en el cual el consumidor no pueda decidir entre la situación inicial y la nueva situación: está **indiferente** entre ambas. Supongamos que esa situación se da cuando por los 5 kilos de carne adicional debe entregar 12 kilos de pan, quedándose así con 10 de carne y 18 de pan.
- Partiendo de esta última situación (10 kilos de carne y 18 de pan) nos preguntamos: ¿cuánto pan estaría dispuesto a entregar por 5 kilos más de carne? Por un procedimiento similar al anterior, enfrentando al consumidor a distintas alternativas, se llega a la conclusión de que por esos 5 kilos de carne adicionales podría llegar a entregar hasta 6 kilos de pan, pero no más. Es decir, está indiferente entre tener 10 kilos de carne y 18 de pan, o tener 15 kilos de carne y 12 de pan.

Conceptos clave



Utilidad

Valor que le otorga un consumidor a un bien o servicio, en función de su capacidad de satisfacer sus necesidades.

Restricción presupuestaria

Límite a la capacidad de compra, dada por los medios de que dispone una persona, familia o empresa para realizar compras.

Actividad

Desarrollen un ejemplo –distinto del enunciado en el texto– de utilidad marginal decreciente, a través del cual se evidencie la disminución de la importancia que se le asigna a un bien o servicio en la medida en que se dispone de él con más abundancia.

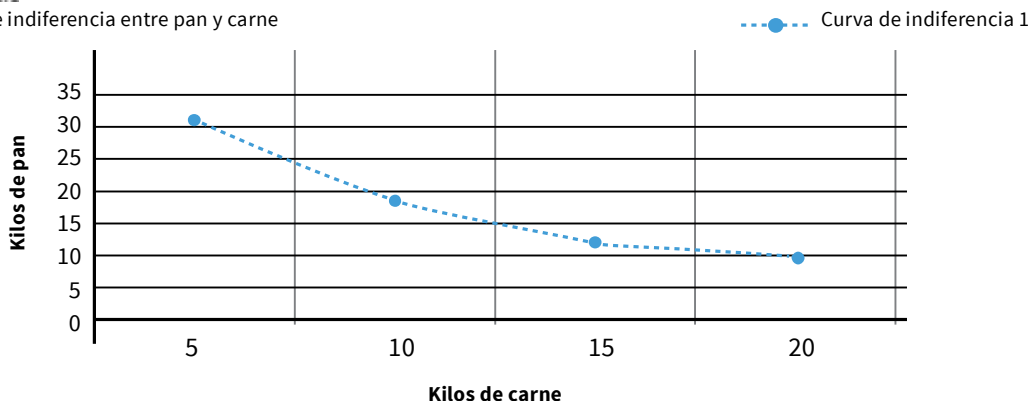
Nótese que ahora, que tiene más abundancia de carne y menos de pan, estará dispuesto a dar, por los mismos 5 kilos adicionales de carne, menos pan que antes, ya que tanto la carne como el pan tienen utilidad marginal decreciente: cuanto más se tiene, menos se valora.

- Finalmente, hacemos el mismo ejercicio, para ver en cuánto valoraría 5 kilos adicionales de carne (para llegar a un total de 20 kilos). Y encontramos que su límite para adquirir esa carne serían solo 2 kilos de pan, del cual ya le queda poco, y por eso lo valora más.
- Así, tenemos cuatro combinaciones de los mismos bienes (pan y carne) que resultan indiferentes para el consumidor:
 - 5 kilos de carne y 30 de pan (la situación inicial);
 - 10 de carne y 18 de pan;
 - 15 de carne y 12 de pan; y
 - 20 de carne y 10 de pan.

Podemos representar estas combinaciones (y otras que también le “den lo mismo” al consumidor) en un eje de coordenadas, donde en la abscisa ubicamos las cantidades de un bien, y en la ordenada las cantidades del otro. Cada una de estas combinaciones será un punto; uniendo los puntos, estaremos dibujando una **curva de indiferencia**, llamada así porque está constituida por puntos representativos de situaciones que para el consumidor son equivalentes, es decir, le resulta indiferente estar en una o en otra.

Gráfico 1.1

Curva de indiferencia entre pan y carne



Conceptos clave



• Curva de indiferencia

Conjunto de puntos que representan diferentes combinaciones de bienes, entre los cuales el consumidor está indiferente (le representan similar utilidad).

Podríamos reconstruir el mismo ejercicio, pero partiendo inicialmente de 5 kilos de carne y 45 de pan. Este conjunto será, naturalmente, más preferible para el consumidor que el anterior (porque contiene más pan y la misma cantidad de carne), pero siempre habrá combinaciones de pan y carne que lo dejen indiferente.

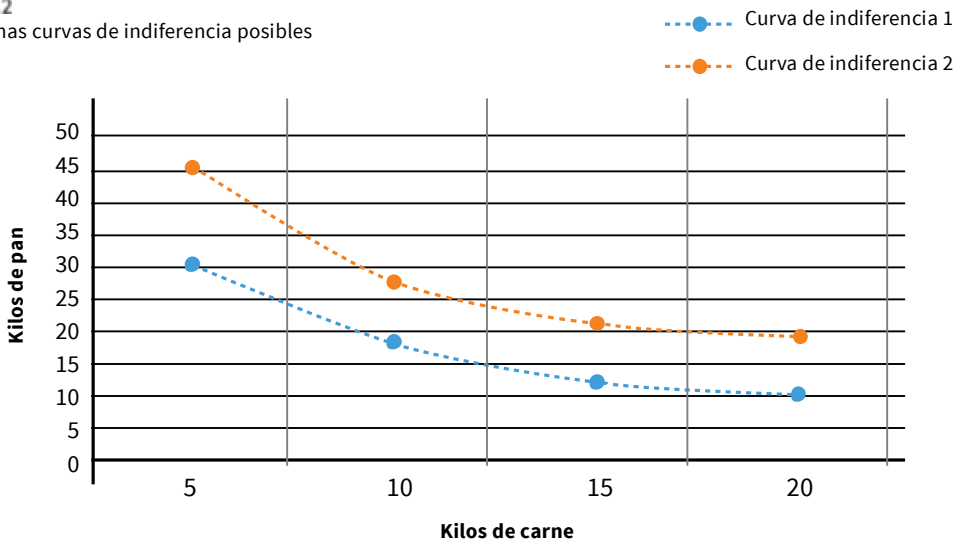
Suponemos que esas combinaciones son:

- 10 kilos de carne y 27,5 de pan;
- 15 de carne y 17 de pan; y
- 20 de carne y 13 de pan.

Con estas combinaciones dibujamos una “curva de indiferencia 2”, que representará para el consumidor un nivel de satisfacción mayor que la anterior (la “curva de indiferencia 1”).

Gráfico 1.2

Hay muchas curvas de indiferencia posibles



El mismo ejercicio se puede repetir cambiando las cantidades; puede haber infinitas curvas de indiferencia para cada par de bienes, que representan las combinaciones de esos bienes entre las cuales un consumidor está indiferente. Aunque la utilidad marginal de cada bien sea decreciente, en la medida en que sea positiva (es decir, que valore aunque sea un poco tener una unidad más), al tener mayor cantidad de los bienes, el consumidor estará mejor. Gráficamente, esto implica que cuanto más arriba (más alejada del eje de coordenadas) esté una curva, más preferible será para el consumidor.

Actividad

La forma de las curvas de indiferencia que hemos dibujado es consecuencia de la propiedad que denominamos “utilidad marginal decreciente”. Para comprobarlo, imaginen el caso de dos bienes en cuya relación no exista esa propiedad; por ejemplo, que cada unidad del bien A sea siempre, para un consumidor, equivalente en valor a dos unidades del bien B. En ese caso, **¿qué forma tendrían las curvas de indiferencia entre los dos bienes?**



El circo (2007), de Fernando Botero

Conceptos clave



• Línea de presupuesto

Puntos que representan las combinaciones de bienes que, en función de la restricción presupuestaria y los precios existentes, son los máximos a los que un agente económico puede acceder.

• Área de restricción presupuestaria

Es el área que abarca todos los puntos que representan combinaciones de bienes a los que puede acceder un agente económico.

El equilibrio del consumidor

Ya habíamos dicho que las decisiones de consumo dependen de las preferencias de los consumidores, del ingreso de que dispongan para consumir y de los precios que enfrenten, que van a indicar cuánto tienen que entregar de otros bienes para adquirir una unidad de un bien determinado. Veamos ahora cuál es el método que usa nuestro “consumidor típico” para decidir con qué combinación de precios se queda, suponiendo que tiene determinadas preferencias (representadas por las curvas de indiferencia graficadas en la sección anterior), un determinado ingreso y enfrenta determinados precios en el mercado.

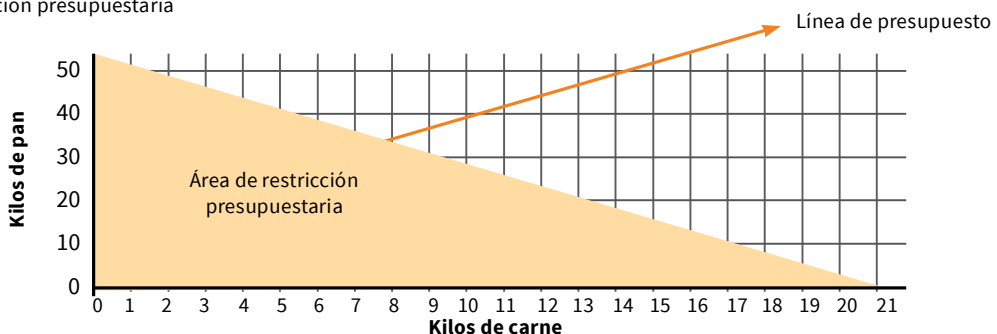
Supongamos, por ejemplo, que el precio de mercado es de 2,5 kilos de pan por cada kilo de carne; y que el ingreso inicial del consumidor consiste en 5 kilos de carne y 40 kilos de pan.

Si decidiera consumir solo carne, vendería sus 40 kilos de pan y obtendría, al precio de mercado, 16 kilos de carne. Sumado a los 5 kilos que ya tenía, se quedaría con 21 kilos de carne y nada de pan. Si, en el extremo opuesto, decidiera que lo único que le interesa es el pan, vendería los 5 kilos de carne, obteniendo a cambio 12,5 kilos de pan, con lo cual terminaría con 52,5 kilos de pan y nada de carne.

Hay infinitas otras combinaciones que podría hacer, y uniendo los puntos de todas esas combinaciones obtendremos la **línea de presupuesto**. El **área de restricción presupuestaria** está compuesta por todos los puntos que resultan alcanzables con el ingreso inicial. Incluye a la línea de presupuesto, y todas las combinaciones que implican menos carne y/o menos pan (el consumidor puede optar por no consumir todo lo que puede).

Gráfico 1.3

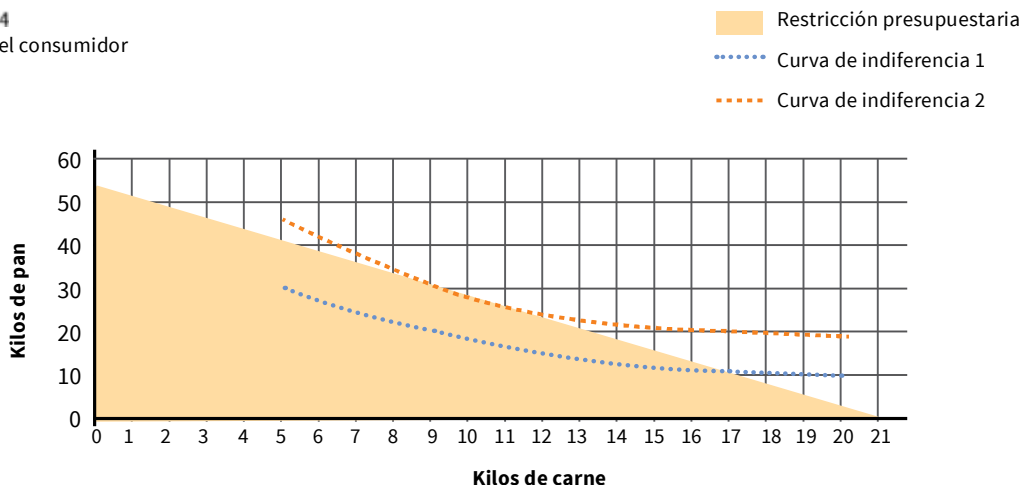
La restricción presupuestaria



Las curvas de indiferencia muestran las preferencias del consumidor con respecto a distintas combinaciones de bienes; la línea de presupuesto indica cuáles son las combinaciones a las que puede acceder (cambiando en el mercado su pan o su carne).

Incorporando en un mismo gráfico las curvas de indiferencia y la restricción presupuestaria podemos establecer cuál va a ser la combinación que va a elegir nuestro consumidor.

Gráfico 1.4
Óptimo del consumidor



La combinación elegida, entre las disponibles, será la que le da un mayor nivel de utilidad. Cualquier curva que esté por debajo de la “curva de indiferencia 2” representa un nivel de utilidad menor (por lo que será menos preferible); y cualquier curva que esté por encima, resulta inalcanzable: dado su ingreso y el precio de mercado, está fuera de su alcance. Por lo tanto, la posición elegida será la que forme parte del espacio de restricción presupuestaria (porque será posible) y, al mismo tiempo, esté sobre la curva de indiferencia 2 (porque será la más deseable, dentro de lo posible).

Hay un solo punto en el cual la curva de indiferencia 2 toca la línea de presupuesto: el de 10 kilos de carne y 27,5 kilos de pan. Esa será la combinación que elegirá nuestro consumidor: la que le resulte preferible, dentro de aquellas que le resulten alcanzables. Cualquier otra combinación, o bien le dará un nivel de utilidad menor, o bien le resultará inalcanzable.



Por Carlos Isola

Actividades

- 1 **Con los siguientes datos, grafiquen una línea de presupuesto.**
 - a) Imaginen que tienen \$200 para gastarlos en un kiosco que vende alfajores y sándwiches.
 - b) Supongan que los alfajores valen \$10 cada uno, y los sándwiches \$25 cada uno.
 - c) Imaginen también cuál puede ser la combinación de alfajores y sándwiches que ustedes preferirían, dentro de las opciones alcanzables con la restricción presupuestaria que tienen.
 - d) Imaginen también otras dos combinaciones de sándwiches y alfajores que les resulten tan preferibles como la combinación que eligieron para responder el punto anterior (aún cuando estas dos combinaciones resulten inalcanzables, porque les implicaría gastar más de los \$200).
- 2 **En el mismo gráfico en que dibujaron la línea de presupuesto, unan la combinación elegida en c) con las dos combinaciones imaginadas en el punto d), de modo de llegar a la curva de indiferencia a la que pertenece la combinación elegida (que representaría su situación de equilibrio en la situación planteada).**

Conceptos clave



• Curva de demanda

Conjunto de puntos que relacionan los precios posibles de un bien con las cantidades que se demandan de ese bien a cada precio.

La curva de demanda individual

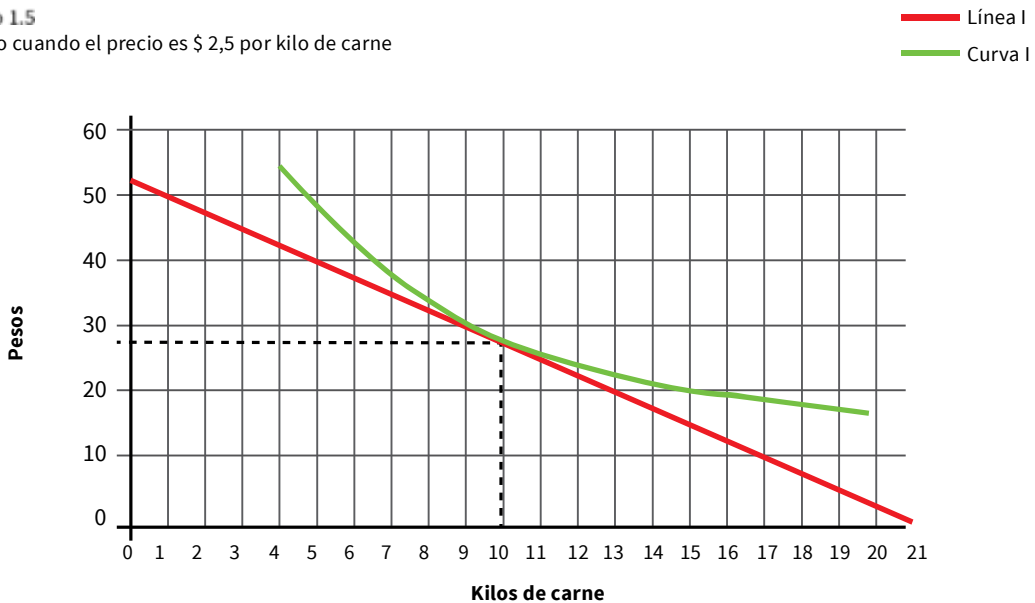
La cantidad que compra de un bien un consumidor puede variar cuando se modifican sus preferencias (por ejemplo, puede decidir consumir menos carne por razones de salud), o cuando le aumentan el sueldo (lo que le permite adquirir más bienes, corriéndose así su línea de presupuesto) o cuando aumenta o disminuye el precio de ese bien o de otros bienes.

Nos interesa en particular analizar cómo cambian las cantidades adquiridas de carne cuando varía el precio de la carne. Podemos seguir con el ejemplo anterior; pero hablaremos de “pesos” (\$) en lugar de “kilos de pan”, para así expresar el precio de la carne en pesos, que es más usual. Podemos hacerlo porque el gráfico es válido para cualquier par de bienes, y en este caso los “pesos” serían representativos del conjunto de los otros bienes, ya que le permiten adquirir cualquier otro bien.

Entonces, en el gráfico anterior, diríamos que el ingreso del consumidor es de \$52,5 (lo que puede gastar en carne, o quedárselo en forma de dinero); y que el precio de la carne es, inicialmente, de \$2,5 por kilo. Así, el punto de equilibrio, dadas sus preferencias, es cuando compra 10 kilos de carne, y se queda con \$27,5. Este es el punto correspondiente a la intersección entre la línea de presupuesto I y la curva de indiferencia 1, en el gráfico a continuación, que replica el gráfico de la sección anterior.

Gráfico 1.5

Óptimo cuando el precio es \$ 2,5 por kilo de carne

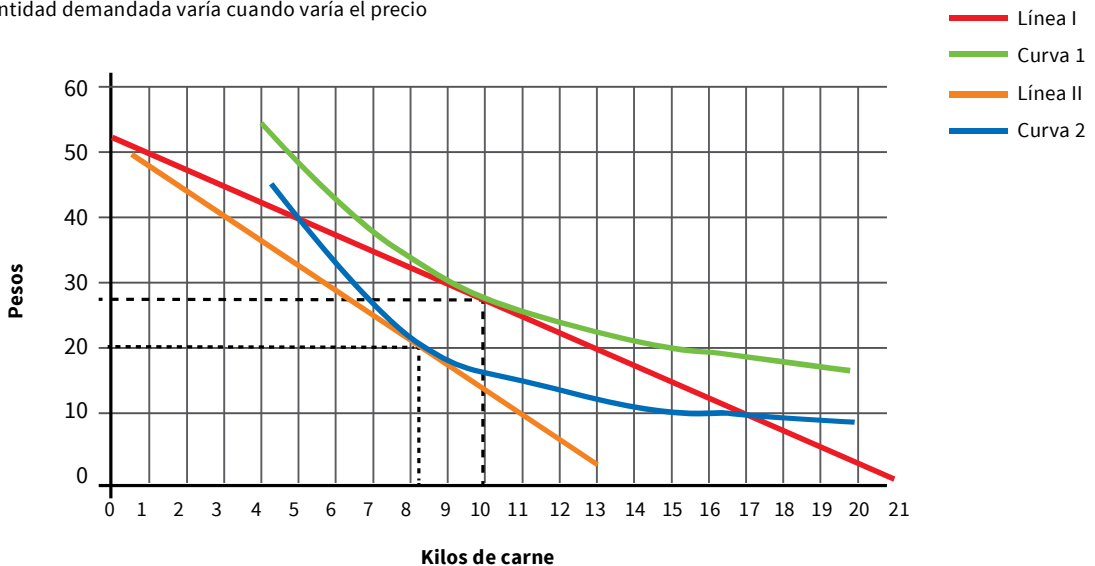


Ahora supongamos que el precio de la carne aumenta a \$4 el kilo. En ese caso, lo máximo que podrá comprar el consumidor con su ingreso de \$52,5 será poco más de 13 kilos de carne. La línea de presupuesto gira, y se transforma en la línea II en el gráfico siguiente, que mantiene la línea de presupuesto y la curva de indiferencia del gráfico anterior, pero incorpora la nueva línea de presupuesto (la II) y una nueva curva de indiferencia (la 2).

Como consecuencia del aumento de la carne, la curva de indiferencia 1 pasa a ser inalcanzable. El nuevo punto elegido por el consumidor será aquel en el cual la línea II es apenas tocada (en ese punto) por una curva de indiferencia, en este caso la 2. En ese punto, el consumidor adquiere 8 kilos de carne (gastando \$32), y se queda con \$20,5.

Gráfico 1.6

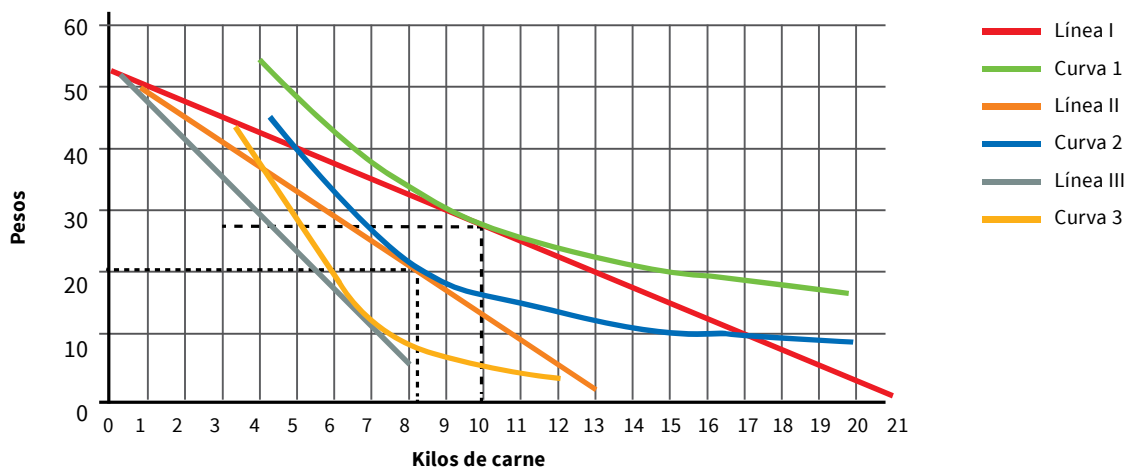
La cantidad demandada varía cuando varía el precio



Hagamos un tercer ensayo. Supongamos que la carne aumenta a \$6 el kilo. De gastar todo el ingreso en carne, ahora el consumidor solo podría adquirir poco más de 8,75 kilos; su nueva línea de presupuesto sería la línea III. Nuevamente, se tiene que conformar con un nivel de satisfacción inferior al que tenía con la curva 2, ya que esta es ahora inalcanzable con su ingreso. El punto elegido es aquel en que se tocan su nueva línea de presupuesto (la III) con la curva de indiferencia más alta posible (la 3). Allí comprará 7 kilos de carne (que le insumen \$42) y se quedará con \$10,5.

Gráfico 1.7

Al aumentar el precio, disminuye la cantidad demandada



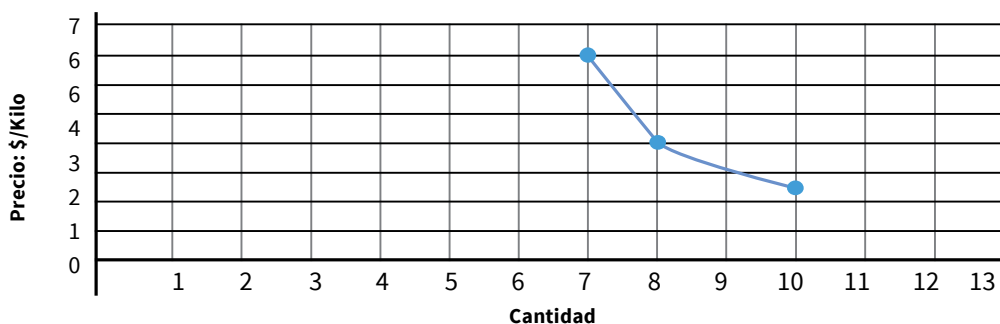
Lo que vemos, entonces, es que a medida que aumenta el precio, manteniéndose todo lo demás, disminuye la cantidad consumida. Podemos dibujar esto en un gráfico que vincule precio con cantidad, volcando las relaciones que hallamos:

- A un precio de 2,5 \$/kg, se consumen 10 kilos de carne.
- A un precio de 4 \$/kg, se consumen 8 kilos de carne.
- A un precio de 6 \$/kg, se consumen 7 kilos de carne.

Y, a partir de ubicar los puntos en un gráfico de coordenadas cartesianas donde en el eje vertical ubicamos el precio, y en el eje horizontal las cantidades, unimos los puntos formando así una curva que relaciona precios con cantidades, a la que llamamos **curva de demanda**.

Gráfico 1.8

Demanda de carne del consumidor



Actividad

En un gráfico de coordenadas cartesianas, dibujen la curva de demanda de tomates de la familia Pérez a partir de la siguiente información:

- Cuando el precio es de \$5 por kilo, la familia compra 35 kilos de tomate por mes.
- Si el precio sube a \$10 el kilo, compran 28 kilos.
- Al precio de \$15, compran 23 kilos.
- Al precio de \$20, compran 18 kilos.
- Al precio de \$25, compran 15 kilos.
- Al precio de \$30, compran 10 kilos.



Por Kleber

La curva de demanda del mercado

La curva de demanda en un mercado es la simple suma horizontal de las demandas individuales.

Supongamos que en un mercado hay solo tres familias comprando; y que, al precio de \$2,5 por kilo de carne, la familia Pérez demanda 10 kilos al mes; la familia Garibaldi demanda 15 kilos y la familia Smith demanda 20 kilos. Entonces, podremos decir que a ese precio, la demanda total del mercado será de 45 kilos.

Si el precio aumenta a \$4 por kilo, es lógico esperar que, en la medida en que no haya variado ni los ingresos ni las preferencias de cada familia, la demanda será menor. Por ejemplo, los Pérez demandarán 8 kilos; los Garibaldi, 12 kilos, y los Smith 15 kilos; con lo que la demanda de mercado, al precio de \$4, será de 35 kilos.

El mismo ejercicio podemos hacer aumentando el precio de la carne a \$6 el kilo. En este caso, supongamos que la demanda total del mercado se reduce a 28 kilos. Y que cuando aumenta a \$8, la demanda se reduce a 24 kilos.

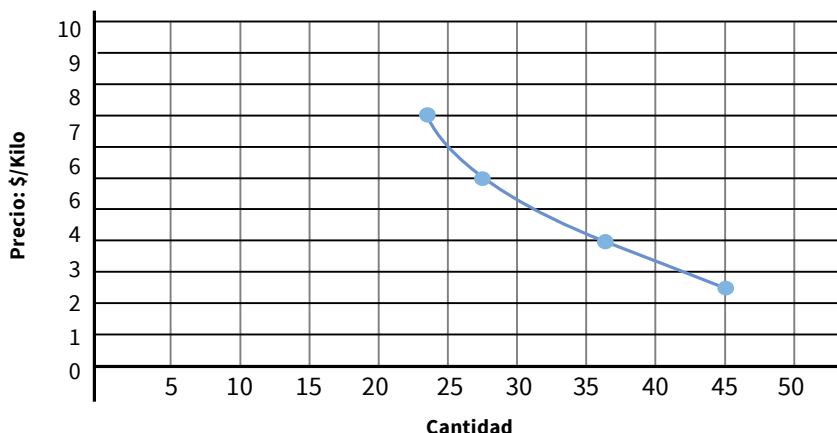
De esta forma, así como hemos dibujado una curva de demanda individual, podemos dibujar una curva de demanda del mercado.



Por Juan Nacht

Gráfico 1.9

Demanda de carne del mercado



Por Michael Maslin

Conceptos clave



• Pendiente negativa

Una relación entre dos variables tiene pendiente negativa cuando al aumentar una variable disminuye la otra, y viceversa. Por ejemplo, la relación entre precio y cantidad demandada de un bien generalmente tiene pendiente negativa: cuando aumenta el precio, manteniéndose todo lo demás constante, se demanda menos cantidad.

Elasticidad-precio

En general, las curvas de demanda tienen **pendiente negativa**, lo que quiere decir que hay una relación inversa entre las dos variables que relacionan: a medida que aumenta el precio, disminuye la cantidad demandada. Esto es algo que podemos observar a diario: cuando el precio de un bien aumenta, los consumidores tienden a disminuir sus compras de ese bien. Pero en algunos casos la disminución es más leve, y en otros es más acentuada.

Por ejemplo, cuando aumentan los combustibles de todas las empresas petroleras al mismo tiempo y en aproximadamente la misma proporción, el consumo tiende a disminuir, pero relativamente poco. Habrá quienes usen medios alternativos de transporte y ahoren así nafta, pero la gran mayoría no lo hará, a menos que el aumento de la nafta sea muy grande. Es decir, en este caso, la reacción del consumo frente a la variación del precio tiende a ser relativamente pequeña.

En cambio, supongamos que una sola empresa de combustibles aumenta los precios, y las restantes no lo hacen (por ejemplo, que Shell aumente sus naftas, sin que lo hagan YPF, Esso ni Petrobras). En ese caso, la demanda de los automovilistas se volcará a las empresas que no aumentaron, disminuyendo en forma importante la demanda de naftas de la empresa que aumentó. Así, podríamos decir que la reacción del consumo frente al aumento de la nafta de Shell (manteniéndose igual los precios de sus competidoras) es significativa.

En general, un aumento de precios de un bien (manteniéndose todo lo demás constante) lleva a una disminución de las cantidades adquiridas; pero, ¿cuál es la magnitud de esa reacción? Es decir: ¿en qué proporción va a disminuir (o aumentar) la cantidad adquirida ante un aumento (o disminución) del precio? Este es un dato importante, al que denominamos **elasticidad-precio**.

La elasticidad-precio de la demanda indica en qué proporción varía la cantidad demandada ante un cambio del precio. Por ejemplo, si ante un aumento de 1% del precio, la demanda disminuye 1%, decimos que la elasticidad-precio es unitaria (porque $1\%/1\% = 1$).

Existen casos especiales en los que la cantidad demandada no reacciona ante cambios en los precios: implica que la elasticidad-precio es cero, es decir, la demanda es “rígida”. Pero en general, cuando se modifica el precio, la cantidad demandada también lo hace, en sentido contrario. Esto implica que tiene elasticidad, mucha o poca según la proporción en que varía la cantidad ante variaciones del precio. La demanda es más elástica cuanto más reacciona ante los cambios en el precio.

Por ejemplo, en el siguiente gráfico se comparan dos curvas de demanda: una tiene muy poca elasticidad (la cantidad demandada es casi rígida, casi no varía ante cambios en los precios); y la otra es bastante elástica: reacciona fuertemente ante cambios en los precios.

Conceptos clave



• **Elasticidad-precio**

Medida que relaciona los cambios que se producen en las cantidades como reacción ante cambios en el precio. Matemáticamente, es igual al cociente que tiene como numerador a la variación proporcional de la cantidad (es decir, no la variación absoluta, sino en qué porcentaje varió), y como denominador a la variación proporcional en el precio.

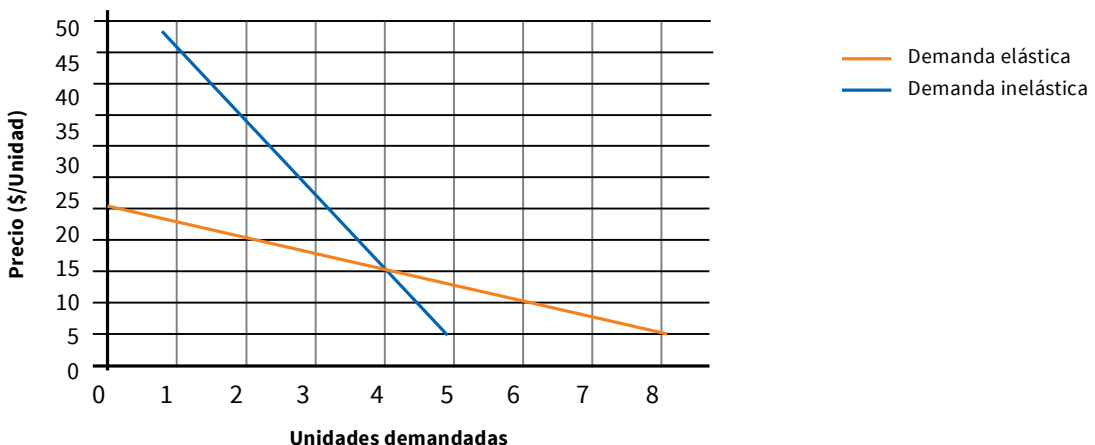
• **Demanda elástica**

Se da cuando las cantidades demandadas reaccionan fuertemente ante cambios en el precio.

• **Demanda inelástica**

Se caracteriza porque, ante un cambio en el precio del producto, la cantidad demandada varía relativamente poco, o no varía nada.

Gráfico 1.10
Demandas con distintas elasticidades



En el gráfico, asumimos que hay dos consumidores. Ambos demandan 4 unidades cuando el precio está a \$15 por unidad. Pero, si el precio baja a \$5 por unidad, el consumidor de la demanda elástica

aumenta fuertemente su demanda, a 8 unidades, mientras que el de la demanda inelástica pasa a demandar 5 unidades, es decir, los cambios de su cantidad demandada frente al precio son mucho menores. También podemos ver que si el precio subiera a \$25 por unidad, el consumidor de la demanda inelástica aún consume 3 unidades, en tanto el otro deja de comprar por completo el producto.

Si los consumidores, en su conjunto, tienen una demanda más elástica, están en mejores condiciones de defenderse ante aumentos de precios, porque los vendedores observarán que si aumentan mucho los precios les bajan mucho las ventas, y con ellas las ganancias. En cambio, si los consumidores compran sin importar el precio, el margen que pueden tener los vendedores para aumentar el precio es mayor, ya que harán más ganancias si venden lo mismo a mayor precio.

Actividad

Imaginen que en un barrio hay tres verdulerías, que indican con un cartel cuánto vale cada producto. Rosa, cuando tiene que hacer compras, pasa por las tres verdulerías, mira todos los precios, y compra cada producto que necesita en la verdulería que lo tiene a mejor precio. Alicia, por su parte, entra en la primera verdulería por la que pasa, y compra allí todo lo que necesita sin prestar atención a los precios.

¿Qué demanda será la de mayor elasticidad-precio: la de Rosa o la de Alicia?



El cambista y su mujer (1539), de Marinus van Reymerswaele

Conceptos clave



• Elasticidad-ingreso

Medida que relaciona los cambios que se producen en las cantidades demandadas como reacción ante cambios en el ingreso del consumidor. Matemáticamente, es igual al cociente que tiene como numerador a la variación proporcional de la cantidad y como denominador a la variación proporcional en el ingreso.

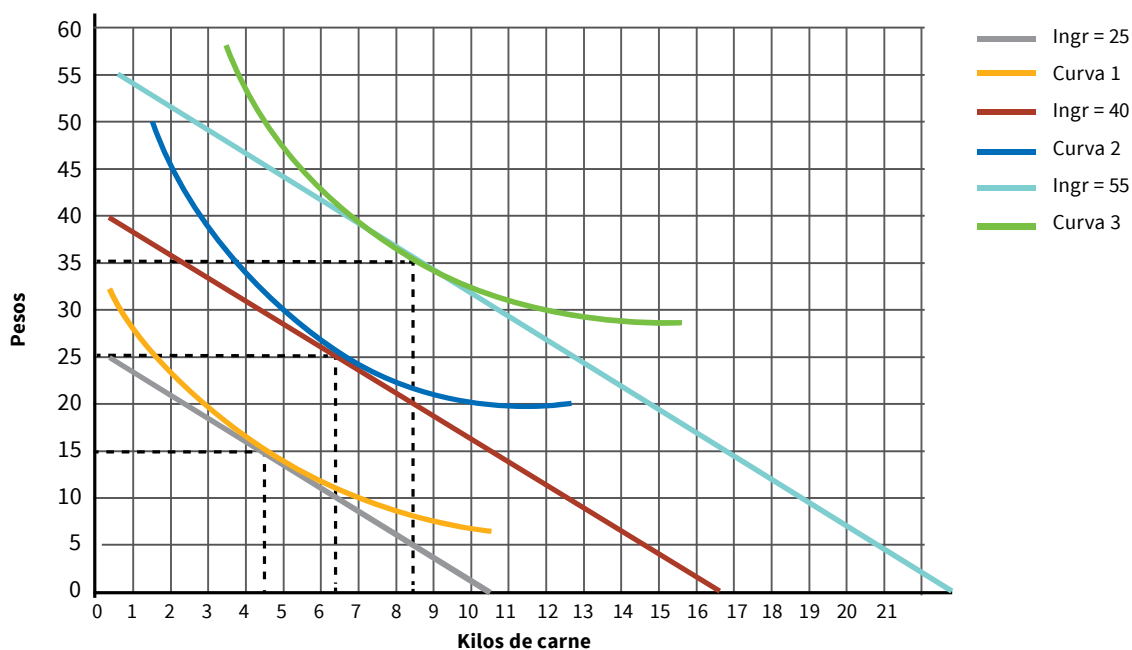
Elasticidad-ingreso

Además del precio, otro de los factores que incide sobre la demanda de un bien es el ingreso del consumidor: cuanto mayor sea, más bienes podrá adquirir.

Antes planteamos el ejercicio de hacer variar el precio de un bien, sin modificar ni las preferencias del consumidor ni su ingreso. Ahora, en cambio, asumimos que el precio y las preferencias se mantienen sin cambios, mientras el que varía es el ingreso. Así, para un precio de \$2,5 por kilo de carne, veremos gráficamente qué ocurre cuando el ingreso del consumidor varía, primero de \$ 25 a \$40, y luego a \$55.

Gráfico 1.11

La cantidad demandada varía cuando varía el ingreso



En este caso el consumidor, al tener mayores ingresos, los emplea para quedarse con más cantidad, tanto de carne como de dinero:

- Con un ingreso de \$25: elige el punto en donde se queda con 4 kilos de carne y con \$15.
- Con un ingreso de \$40: elige el punto en donde se queda con 6 kilos de carne y con \$25.
- Con un ingreso de \$55: elige el punto en donde se queda con 8 kilos de carne y con \$35.

En este caso, decimos que tanto la carne como el dinero son “normales” en cuanto a su **elasticidad-ingreso**. Porque esta es la situación habitual: ante aumentos en el ingreso, el consumo de un **bien normal** crece.

Distinguimos dos tipos de bienes “normales”: por un lado, aquellos cuya demanda aumenta en proporción menor al aumento del ingreso, a los que se suele llamar **bienes de primera necesidad**. Por ejemplo, vemos en el gráfico que cuando el ingreso aumenta de 25 a 40 (un 60%) el consumo de carne aumenta de 4 kilos a 6 kilos (un 50% de aumento). Por esa razón, podemos afirmar, sobre la base de los datos que estamos suponiendo, que la carne

Conceptos clave



• Bien normal

Aquel cuya elasticidad-ingreso es positiva; es decir, que su consumo varía en el mismo sentido que el ingreso de los consumidores.

• Bien de primera necesidad

Aquel cuyo consumo aumenta, pero menos que proporcionalmente, cuando aumenta el ingreso de los consumidores. Matemáticamente, su elasticidad-ingreso se sitúa entre 0 y 1.

• Bien de lujo

Aquel cuyo consumo aumenta más que proporcionalmente ante cambios en el ingreso de los consumidores. Su elasticidad-ingreso es superior a 1.

• Bien inferior

Aquel cuyo consumo disminuye cuando aumenta el ingreso de los consumidores. Por eso, su elasticidad-ingreso es negativa.

es un bien de primera necesidad. ¿Por qué esa denominación? Los bienes de primera necesidad son los que ocupan una parte más importante del ingreso cuando el ingreso es bajo, porque son típicamente los bienes de los cuales no se puede prescindir, como la comida. En la medida en que el ingreso crece, los consumidores incorporan otros bienes, que se denominan **bienes de lujo**.

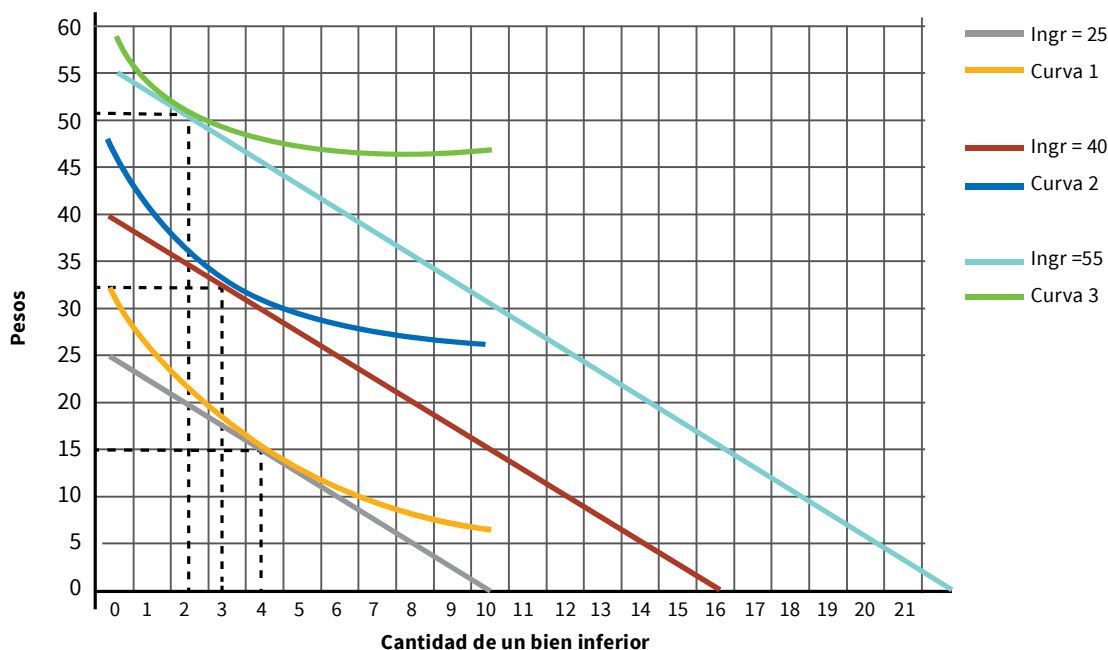
Esta denominación no tiene ninguna connotación valorativa; puede tratarse de bienes o servicios muy importantes para algunas familias, como el pago de la cuota de un colegio privado. Es simplemente que en economía se denominan “bienes de lujo” a los que tienen elasticidad mayor a 1, es decir, que su consumo aumenta más que proporcionalmente cuando aumenta el ingreso.

Pero hay otro tipo de bienes, que son los llamados **bienes inferiores**: son los que tienen elasticidad-ingreso negativa, es decir, que cuando aumenta el ingreso disminuye su demanda. ¿Cuál sería el caso? El ejemplo clásico es la margarina, que es usada para untar el pan en lugar de la manteca porque su precio es más bajo. Cuando aumenta el ingreso, la gente reemplaza la margarina por manteca, y entonces la demanda de margarina disminuye.

En el gráfico siguiente se desarrolla un ejemplo de bien inferior:

Gráfico 1.12

Bienes inferiores: la demanda cae cuando aumenta el ingreso



Es conveniente aclarar que la elasticidad-ingreso de un bien (así como su elasticidad-precio) puede cambiar cuando cambia la situación. Tomemos, por ejemplo, la demanda de cortes relativamente baratos de carne, como la paleta o la tortuguita.

- Cuando el ingreso de las personas es muy bajo, son artículos “de lujo”: los consumidores buscan alimentarse preferentemente con alimentos más baratos, como los fideos, y consumir poca

carne, porque es más cara. A medida que aumenta el ingreso, aumenta el consumo más que proporcionalmente.

- Pero puede llegar un momento en que, ante aumentos en el ingreso, habrá gente que empiece a consumir cortes más caros, por lo que el aumento del consumo de los cortes más baratos empieza a ser inferior al crecimiento de los ingresos. En ese momento, estos cortes relativamente baratos se transforman en bienes “de primera necesidad”, es decir, con elasticidad-ingreso positiva, pero inferior a 1.
- Y, si el ingreso sigue creciendo, puede que el consumo de estos cortes termine disminuyendo, porque el consumidor los reemplazará por otros alimentos más caros pero que le produzcan mayor satisfacción.

¿Por qué es importante tener en cuenta la elasticidad de la demanda? Entre otras cosas, sirve para predecir tendencias en el consumo. Si un empresario tiene que decidir a qué rubro de producción se va a dedicar, debe saber que en algunos casos (bienes inferiores) se va a encontrar con una demanda declinante en el tiempo (ya que el ingreso por habitante registra una tendencia al crecimiento a largo plazo); en otros (bienes “de lujo”) tiene más perspectivas de crecimiento, a menos que aparezcan bienes que sean superiores a los que hoy son “bienes de lujo” y los consumidores los sustituyan.

Actividad

- 1 Den un ejemplo (propio) de un bien o servicio de lujo. Y expliquen: ¿por qué razón entienden que eso que eligieron es un bien de lujo?
- 2 Hagan lo mismo con un bien o servicio inferior.

Comentario: dado que un bien puede ser de lujo en determinadas circunstancias, y no serlo en otras, con respecto a la elección del bien basta con que sea razonable. Lo que más importa en la respuesta es la explicación, que denotará si se comprendieron los conceptos.



Por Montt

TEORÍA DE LA PRODUCCIÓN

Vimos en la sección anterior un modelo de toma de decisiones de consumo, que va a sostener la demanda de bienes y servicios. Veremos ahora la otra pata del mercado, que es la oferta. Para poder ofrecer un producto, primero hay que producirlo. ¿Cómo se toman las decisiones de producción?



Por Quino

El objetivo de la empresa

La producción está a cargo de las empresas, y su objetivo es maximizar beneficios (ganancias), lo que implica obtener la mayor diferencia posible entre sus ingresos por ventas y sus costos.

Los ingresos por ventas dependerán de cuánto sea el nivel de ventas y cuáles los precios de venta. Los costos dependen de cuántos insumos empleen para producir, a qué precio los paguen, y cuál es la tecnología que usen, es decir, de qué modo combinan los insumos para producir.

En este modelo, asumimos que las empresas venden lo que producen: si una empresa vende menos que lo que produce, tenderá a disminuir su producción para ajustarse a su nivel de ventas, o bajar los precios para aumentar sus ventas, o ambas cosas. Así, podría haber desajustes temporales, pero en el largo plazo el nivel de producción tenderá a ser igual al nivel de ventas.

La maximización de los objetivos en base a las decisiones de producción



En la realidad, para la producción una empresa necesita múltiples insumos: el trabajo de sus trabajadores, maquinarias, materias primas, electricidad, etc. Para simplificar, en nuestro modelo partiremos de una producción que requiere solo dos insumos, que llamaremos “trabajo” (lo representamos con la letra “L”) y capital (“K”). Hay un precio al que los empresarios contratan el trabajo, al que llamaremos “w” (sería, por ejemplo, el salario por hora, que incluya todos los beneficios y cargas sociales) y un costo por unidad de capital, al que llamaremos “r”.

Si, además, Bt representa los Beneficios totales de la empresa; P los precios a los que vende, y Q la cantidad producida y vendida, podríamos decir que, en este modelo simplificado, el objetivo de la empresa es: Maximizar $B_t = P \times Q - [(L \times w) + (K \times r)]$.

Esta fórmula incluye tres variables “precio”, que el empresario, en un mercado competitivo, no controla, porque se determinan a través de la interacción de múltiples oferentes y demandantes en el mercado (sin que cada empresa tenga un peso importante en el mercado): son P, w y r. En este tipo de mercado, entonces, la decisión del empresario se limita a las variables “cantidad”: Q, L y K: cuánto produce, cuánto trabajo contrata y cuánto capital utiliza para la producción.

El mercado de competencia perfecta

En la práctica, solemos ver que son los empresarios los que deciden los precios de los productos que venden; pero esa decisión suele tener un límite: si pretenden cobrar precios demasiado altos, corren el riesgo de que no les compren, con lo cual sus ganancias pueden bajar, en lugar de subir. Hay empresarios que tendrán mayor capacidad para fijar sus precios, y otros que, si pretendieran cobrar más que sus competidores, correrían el riesgo de quedarse sin ventas. Eso depende del tipo de mercado en que se encuentren. Ampliaremos esta cuestión en el siguiente capítulo.

En este capítulo partiremos de la situación en la cual la libertad de cada empresario individual para fijar sus precios es prácticamente nula: si pretende cobrar más que sus competidores, sus ventas se derrumban; pero le basta cobrar lo mismo para poder vender todo lo que quiera vender; por lo cual, si maximiza beneficios, no tiene sentido para él cobrar un precio más bajo. A esta situación se la conoce en economía como **competencia perfecta**. Este mercado se caracteriza por:

- **La presencia de muchos vendedores, cada uno de ellos** con una porción del bien a vender relativamente pequeña en relación con el mercado total. Por ejemplo, en una feria hay 30 vendedores de papa, cada uno vendiendo más o menos la misma cantidad que los demás.
- **En el mercado se compra un producto homogéneo**, que es el que venden todos los oferentes. En el ejemplo anterior, los 30 vendedores tienen la misma calidad de papa para vender.



Mercado de frutos, de Carlos Orduña Barrera

Conceptos clave



Competencia perfecta

Estructura de un mercado de un bien en particular caracterizada, fundamentalmente, por: a) gran número de oferentes y demandantes, cada uno representando una parte relativamente pequeña de la oferta o de la demanda; b) todos los oferentes venden el mismo bien (a los demandantes les da lo mismo comprarle a un oferente o a otro); c) todos los agentes económicos poseen toda la información que necesitan para tomar decisiones que maximicen su utilidad o beneficio.

Mercado competitivo

Es el mercado en el que predomina la competencia entre oferentes y demandantes, sin que ningún agente económico tenga la capacidad de establecer el precio de mercado.

Producto homogéneo

Es aquel que no está diferenciado, por lo que a los compradores les resulta indiferente adquirirlo de un vendedor o de otro. Por ejemplo, barras de acero de una calidad especificada.

Precio de mercado

Es el precio al que se realizan las transacciones de compra y de venta de un bien en un mercado en un momento dado.

Los mercados competitivos



El concepto de “competencia perfecta” implica condiciones muy estrictas. Sirve para sacar conclusiones en análisis simplificado, a través de un modelo teórico, pero el problema es que resulta prácticamente imposible encontrar en la realidad un mercado que tenga todas sus características. En la realidad hablamos más bien de “mercados competitivos”, que no es un concepto tan exigente, pero que funciona en muchos aspectos como competencia perfecta: los comportamientos de las variables (oferta, demanda, precios, etc.) van en el sentido de lo que predice el modelo de competencia perfecta, aunque los ajustes (los movimientos de las variables hacia las posiciones de equilibrio) no son instantáneos.

En los mercados competitivos ocurre que hay muchos compradores y vendedores, ninguno de ellos con una posición dominante en el mercado. Los oferentes compiten con productos que son básicamente lo mismo, aunque a veces no sean exactamente lo mismo (por ejemplo: una verdulería puede dar una mejor atención al público que la otra pero eso puede no ser una diferenciación muy importante, de modo que a los clientes les da básicamente lo mismo comprar en una verdulería o en otra). Y la información tanto de compradores como de vendedores no es perfecta, pero es suficiente como para tomar decisiones razonablemente convenientes y, en caso de error (por ejemplo, pagar más caro un producto por no saber que en otro lugar estaba más barato), tener la capacidad de corregirlo en el futuro.

- Los compradores tienen toda la información de precios y calidades que necesitan para realizar la compra más conveniente posible. También en el caso de la feria, implica que a los potenciales compradores tienen a disposición, sin costo alguno, el precio al que venden todos los oferentes; de modo que puedan saber inmediatamente si alguno les quiere cobrar más caro que los demás.

Estas condiciones llevan a que haya un **precio de mercado** para cada producto, al cual cada empresario puede vender toda su producción.

Así, el empresario no puede decidir libremente los precios de lo que vende, y tampoco los precios de los insumos que compra. Pero sí decide sobre su producción, y en particular sobre cuánto produce. Y la pregunta entonces es: si lo que decide la empresa es su nivel de producción, y lo que busca es maximizar sus beneficios, **¿cuál es el nivel de producción que establecerá en función de ese objetivo?**

Actividad

De acuerdo con la definición dada, ¿consideran que la venta de naftas en Argentina se desenvuelve en un mercado de competencia perfecta? ¿Por qué?

El concepto de lo “marginal”

Como establecimos que el objetivo de la empresa es hacer máximos sus beneficios, en cada nivel de producción la empresa se planteará si le conviene producir una unidad más.

Si al aumentar la producción sus ingresos suben más que sus costos, entonces le convendrá hacerlo, ya que sus beneficios suben. En caso contrario, preferirá no aumentar la producción; e incluso se preguntará si no le conviene reducir su producción. Si la reduce, sus ingresos disminuirán, ya que tendrá menos unidades para vender; pero si los costos bajan en una magnitud mayor, reducir la producción puede aumentar sus beneficios (o disminuir sus pérdidas). Así, en cada nivel de producción la empresa toma la decisión de aumentar o

disminuir su producción en función de que, al hacerlo, sus beneficios aumenten o disminuyan; hasta que llega un nivel en el cual no le conviene ni aumentar su producción ni disminuirla.

En general, cuando la empresa aumente su producción y sus ventas en una unidad, sus ingresos se modificarán. A la variación de los ingresos, como resultado de vender una unidad adicional, la llamamos **ingreso marginal**.

Pero también se modificarán los costos. A la variación de los costos, como consecuencia de que la producción varía en una unidad, la llamamos el **costo marginal**.

Y, siguiendo la misma terminología, a la diferencia entre el ingreso marginal y el costo marginal la llamamos **beneficio marginal**.



Taller de la cadena de locales de indumentaria de la empresa Zara, con más de 2.000 tiendas en todo el mundo

Los costos y las etapas de la producción

En un mercado competitivo el empresario vende al precio de mercado, cualquiera sea la cantidad vendida. Por lo tanto, lo que aumenta su ingreso al vender una unidad adicional (el ingreso marginal) es siempre igual al precio de venta de su producto.

El costo marginal, en cambio, varía, debido a que la relación entre insumos y producto no es fija. En cierto nivel de producción los insumos “rinden” más, en otro nivel “rinden” menos. Cuando los insumos tienen rendimientos decrecientes se necesitará cada vez más cantidad de insumos para fabricar una unidad de producto, con lo cual los costos por unidad tenderán a subir.

Supongamos que se instala una panadería, para lo cual se tiene que contar necesariamente con un local convenientemente equipado donde fabricar y vender el pan. Una vez instalado, se deberá afrontar su costo, independientemente de si produce poco o mucho. Por eso constituye un **costo fijo**.

Pero además, se necesitará –entre otros insumos– harina, levadura y sal, en una cantidad que variará en función de cuánto pan se produzca. Por esto, los costos que insumen se denominan **costos variables**.

- El costo de producir y vender un solo kilo de pan al día será relativamente elevado: el gasto en harina (que es un costo variable) no será mucho, pero no se hará un buen aprovechamiento de las instalaciones (que es un costo fijo).

Conceptos clave



• Ingreso marginal

Variación en el ingreso total que recibe la empresa al vender una unidad más del producto.

• Costo marginal

Variación en el costo total que es resultado de producir una unidad más.

• Beneficio marginal

Diferencia entre el ingreso marginal y el costo marginal.

• Costos fijos

Son aquellos costos en los que se incurre independientemente de la cantidad producida.

• Costos variables

Aquellos costos que son mayores cuanto mayor sea la cantidad producida.

Conceptos clave



• Rendimientos crecientes a escala

Ocurren cuando el costo marginal tiende a bajar, ya que la incorporación de nuevos insumos hace aumentar la producción en forma más que proporcional.

• Rendimientos decrecientes a escala

Situación en la cual el costo marginal sube, porque para producir una unidad más se requieren cada vez más insumos.

• Rendimientos constantes a escala

Cuando se requiere siempre la misma cantidad de insumos para lograr una unidad más de producto.



Planta de panificación de la empresa Bimbo

- Si produce y vende un kilo adicional de pan, el costo total aumentará porque se tiene que comprar más harina para hacerlo, pero los insumos fijos “rendirán” más (porque estarán mejor aprovechados). Por esa razón, el costo marginal de fabricar el segundo kilo de pan será inferior al costo del primer kilo. En esta situación, decimos que hay costos marginales decrecientes, o que los insumos tienen **rendimientos crecientes a escala**.
- En general, en la medida en que se incorporen más trabajadores al proceso se podrá aprovechar mejor las instalaciones, y los trabajadores podrán especializarse en los distintos procesos productivos (uno mezclará los ingredientes, otro amasará, otro cocinará, otro venderá, etc.), con lo cual continuarán los rendimientos crecientes a escala.
- Pero puede llegar un punto en el cual el costo de producir un kilo más de pan comience a aumentar. En el ejemplo de la panadería, podría ocurrir si se quiere aumentar más la producción cuando ya las instalaciones y los trabajadores están plenamente ocupados. Para hacerlo, habrá que implementar un turno de trabajo nocturno, que puede resultar menos productivo; o habrá que poner más panaderos en las mismas instalaciones, que pueden llegar a estorbarse entre ellos. En ese punto, el costo marginal comienza a aumentar. Que el costo marginal aumente significa que los insumos “rinden” menos, son menos efectivos para producir. Estaríamos entonces en una etapa de **rendimientos decrecientes a escala**.
- Finalmente, puede llegar un punto en el cual, si queremos agregar más insumos, la producción total disminuya; por ejemplo, si se quiere agregar un trabajador más donde ya no cabe, es probable que termine molestando a los otros y entorpeciendo su trabajo.

En este modelo se plantea que hay:

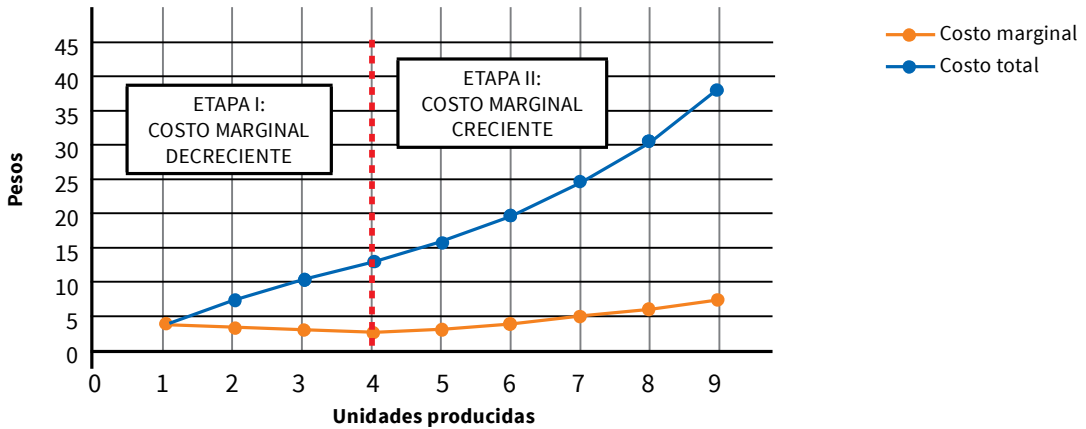
- Una etapa I de producción, en la cual los rendimientos de los insumos son crecientes a escala y, en consecuencia, el costo marginal es decreciente.
- Luego viene una etapa II, en la cual el costo marginal crece. Al agregar más insumos, la producción total aumenta, pero menos que proporcionalmente, ya que los rendimientos de los insumos son decrecientes.

La etapa III se daría cuando, por más que aumente el costo, el producto total no crece. Naturalmente, esta etapa no tiene mayor importancia práctica, porque para la empresa no tendría sentido seguir aumentando los costos si no aumentan sus ventas.

La evolución del costo, en un caso hipotético, se podría graficar así:

Gráfico 1.13

El costo y las etapas de la producción



En este caso, la etapa I se extiende hasta que se producen 4 unidades; a partir de la unidad producida 6, el costo marginal empieza a aumentar, con lo que se ingresa en la etapa II, con costos marginales crecientes.

Actividad

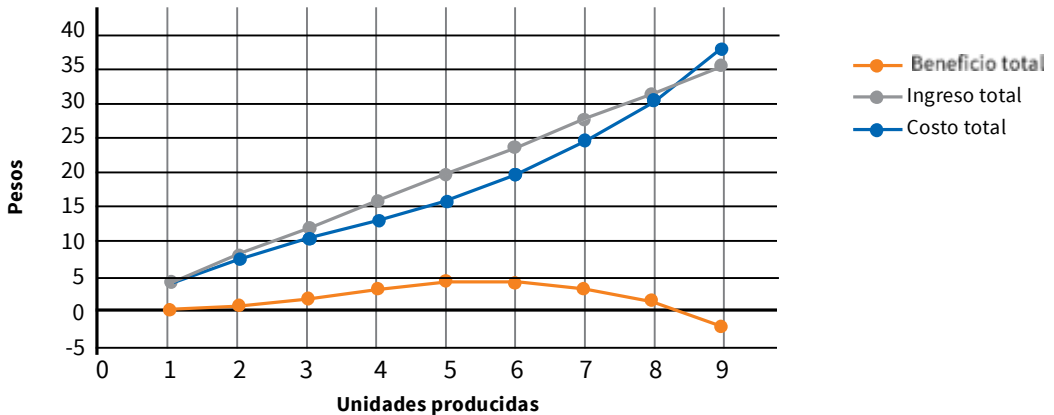
Describan las etapas de la producción, en el caso de que se pretenda cultivar tomates, los insumos fijos (disponibles en una cantidad limitada) son tierra cultivable y herramientas, y los insumos variables son el trabajo humano y las semillas.

La maximización del beneficio

Para ver cuál es el punto de maximización del beneficio, podemos partir del caso de la sección anterior, pero suponiendo ahora que la empresa se encuentra con un determinado precio de mercado, por ejemplo, de \$4 por unidad. Podemos entonces agregar en el gráfico las líneas representativas del **ingreso** y el **beneficio**, total y marginal. El **ingreso marginal** se representa con una recta, ya que es constante e igual al precio: por cada unidad vendida ingresa un monto en pesos igual al precio. El **ingreso total** es el resultado de multiplicar el precio por la cantidad. Y el **beneficio** resulta de restarle al ingreso el costo.

Empezamos con las variables (ingresos, costos y beneficio) totales.

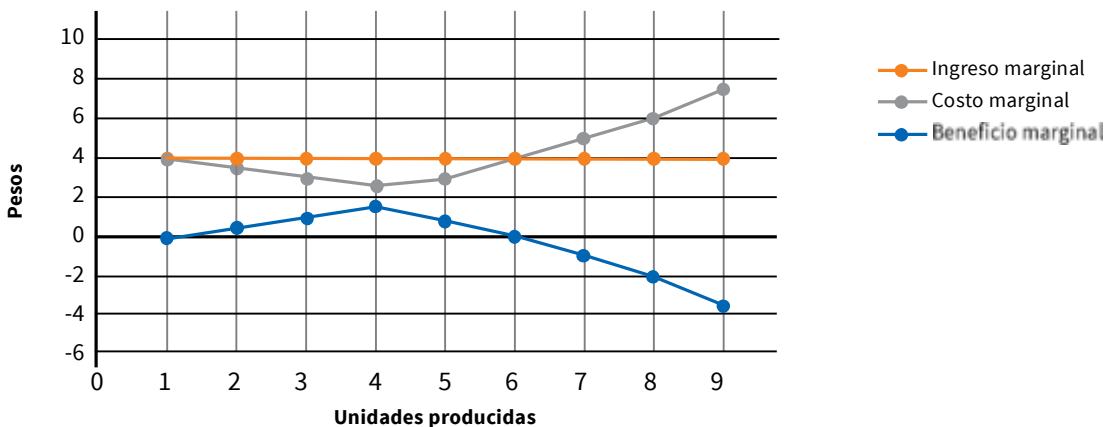
Gráfico 1.14
Maximización del beneficio para la empresa



Puede verse que la diferencia entre los ingresos y los costos aumenta hasta que la empresa produce y vende 5 unidades del bien. Al llegar a la unidad 6, esta diferencia no varía. Y a partir de la unidad 7, disminuye. La conclusión es simple: la empresa aumenta su producción hasta la unidad 6; en ese punto ve que sus beneficios dejaron de aumentar, y entonces decide no seguir incrementando su producción, ya que a partir de ese punto sus beneficios empiezan a disminuir.

Esta misma conclusión puede obtenerse a partir del gráfico de las variables marginales:

Gráfico 1.15
Maximización del beneficio: curvas marginales



Se ve que al pasar a la unidad 6 el ingreso adicional que la empresa recibe es igual a su costo adicional, con lo que no hay incentivo para seguir expandiendo la producción. Más allá de la unidad 6, el beneficio marginal es negativo.

Como conclusión, la empresa maximiza beneficios cuando llega al nivel de producción tal que su ingreso marginal (la diferencia obtenida en el ingreso al vender una unidad más) es igual a su costo marginal (el aumento del costo que se genera como consecuencia de producir esa unidad adicional).

En un mercado competitivo, donde la empresa no tiene la capacidad de modificar con sus acciones el precio de mercado, la maximización del beneficio siempre ocurre en la etapa II de producción (ver gráfico 1.13), cuando los costos marginales son crecientes. Es fácil ver por qué razón:

- Si el ingreso marginal es constante (igual al precio), cuando los costos marginales bajan, el beneficio marginal aumenta; está claro que a la empresa le convendrá aumentar la producción.
- Si el costo marginal aumenta, el beneficio marginal baja; pero en la medida en que sea positivo, conviene aumentar la producción, porque los beneficios totales aumentarán.
- Recién en el punto en el que el costo marginal aumente lo suficiente como para “alcanzar” al ingreso marginal, a la empresa le conviene dejar de aumentar la producción.



Por Fornero

Actividad

Imaginen que están administrando una empresa, que están produciendo y vendiendo 80 sándwiches por día, los cuales se pueden vender a un precio de \$30 cada uno; cada sándwich lleva 200 gramos de pan (cuyo precio es de \$30 por kilo), 40 gramos de jamón (que cuesta \$150 el kilo) y 50 gramos de queso (cuesta \$120 el kilo). Tienen además un empleado, al que le pagan \$400 por día, por 8 horas de trabajo.

Antes de que termine el día laboral, se les agotan los sándwiches de su empresa, mientras los clientes les siguen comprando a sus competidores. Ante eso, ustedes advierten que puede vender, al mismo precio, más sándwiches.

¿Toman la decisión de aumentar su producción o no?

Ahora supongan la misma situación, con la diferencia de que el día laboral de su empleado alcanza para los 150 sándwiches, y para que se quede a trabajar más tiempo deben pagarle \$100 adicionales, ya sea que trabaje 5 minutos o 1 hora (supongan que en 1 hora puede producir y vender hasta 10 sándwiches adicionales).

- 1 ¿Les conviene producir 1 sándwich adicional?
- 2 ¿Les conviene producir 5 sándwiches adicionales?
- 3 ¿Les conviene producir 10 sándwiches adicionales?

Comportamientos racionales, funciones continuas y valores marginales



En este modelo, además de suponer comportamientos racionales de los agentes económicos (que consideran que la decisión tomada, de acuerdo con la información de la cual disponen, es la que favorece más sus objetivos), supone funciones continuas, que no presentan grandes saltos. En términos de producción, podemos pensar que una empresa que fabrica 468 sillas por mes, analiza si seguir produciendo esa cantidad, o si le conviene más fabricar 469 (una más) o 467 (una menos). Lo que cuesta fabricar la silla número 468 será muy parecido a lo que cuesta la número 469. Así, **la empresa se plantea: “Si fabrico una silla más, ¿mis ingresos aumentarán en mayor o menor medida que lo que aumentan mis costos?”.**

Para muchas empresas las funciones de producción no tienen una continuidad perfecta; no pueden aumentar o disminuir su producción en una unidad, sino que lo tienen que hacer en una cantidad importante. Esto no invalida al modelo, que no pretende reflejar el comportamiento de cada empresa individual, sino tratar de explicar cómo se comporta el conjunto de las empresas.



Por Chavetta Lepipe



Años 40, de Jesús Iradier

La curva de oferta

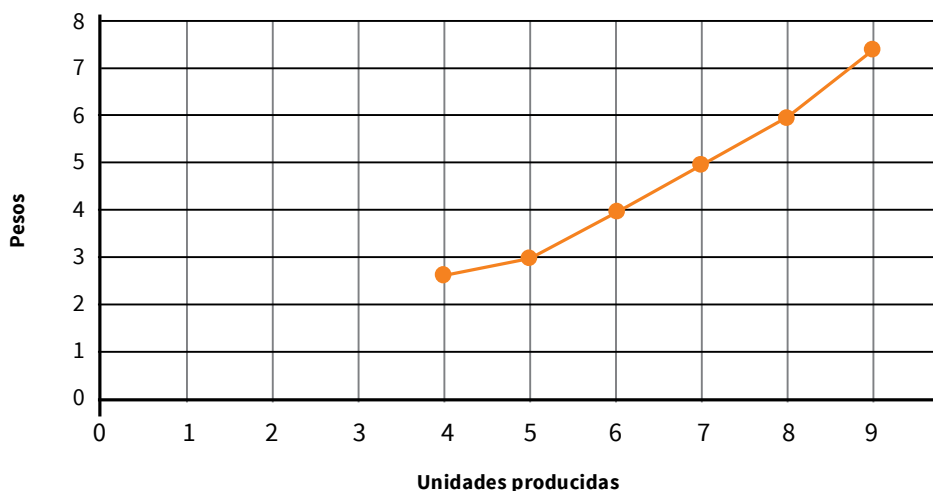
La conclusión principal de lo visto hasta ahora es que la empresa, en este modelo, elige producir una cantidad del bien tal que su ingreso marginal (el precio que recibe por su producto) sea igual a su costo marginal (el aumento de costos en que incurre para producir la última unidad). De ahí que su oferta (lo que va a producir la empresa y, por consiguiente, lo que va a ofrecer para vender) depende del precio del bien y de su costo marginal.

En la sección anterior veíamos que la empresa maximizaba sus beneficios al producir 6 unidades, con un precio de \$4. Ahora bien: si el precio fuera de \$5, la empresa produciría 7 unidades. Y si el precio bajara a \$3, la producción disminuiría a 5 unidades.

La conclusión es sencilla: lo que va a producir la empresa, a cada nivel de precio, está determinado por su costo marginal; al menos en el tramo relevante, que es lo que hemos denominado “etapa II” (de la producción). La relación entre cantidad ofrecida y precio será idéntica a la que hay entre cantidad ofrecida y costo marginal. Así, la curva de oferta de la empresa (la relación entre precio y cantidad que está dispuesta a vender) será igual a la curva de su costo marginal.

Gráfico 1.16

El costo marginal determina la cantidad ofrecida por la empresa a cada nivel de precio

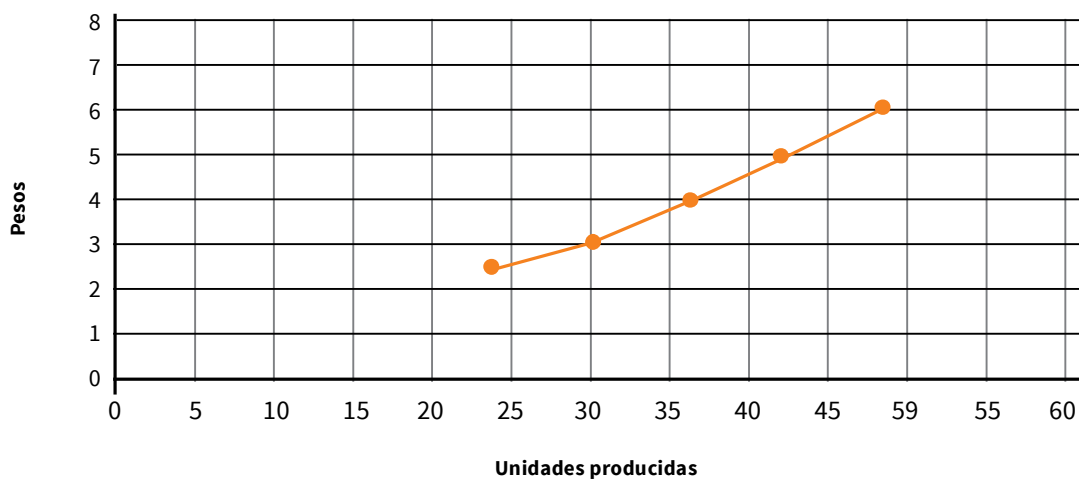


La oferta del mercado va a ser la suma de lo que ofrezcan las distintas empresas participantes. Es decir, si una ofrece 5 unidades, otra ofrece 8, y otra ofrece 10, la oferta total será de 23 unidades. Gráficamente, esto equivale a sumar horizontalmente (es decir, en el eje de abscisas) las unidades ofertadas por las empresas individuales.

Así, el gráfico a continuación fue construido asumiendo que hay 6 empresas en el mercado, todas con similar curva de costo marginal. Por ejemplo, si a un precio de \$5 una empresa ofrecía 7 unidades, las 6 empresas a ese precio ofrecerán 42 unidades.

Gráfico 1.17

La oferta del mercado es la suma horizontal de las ofertas de las empresas participantes



LA OFERTA Y LA DEMANDA EN EL MERCADO

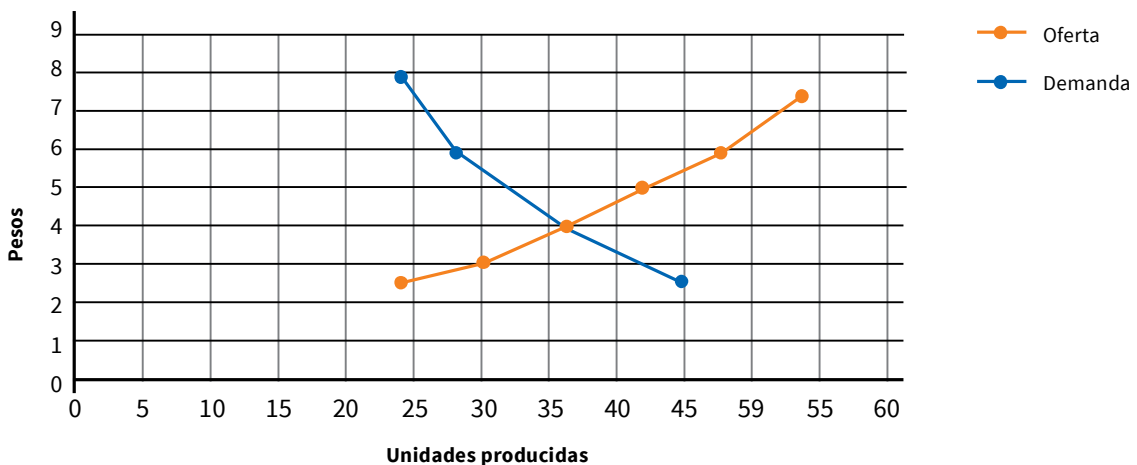
El encuentro de la oferta y la demanda

Vimos que en este modelo sencillo, la demanda de un bien por parte de los consumidores depende del ingreso de los consumidores, de sus preferencias, y de los precios que encuentren en el mercado. Por su parte, la oferta de las empresas depende de su curva de costos marginales (que a su vez dependerá de la tecnología que utilicen y de los precios a los que compren sus insumos) y del precio al que puedan vender el bien que produzcan.

Así, tanto las cantidades que se demandan como las que se ofrecen dependen del precio. En el caso de la demanda lo hemos graficado en el gráfico 1.9; en el caso de la oferta lo hemos hecho en el gráfico 1.17. Llegó el momento de superponer ambos gráficos, para poder decir qué es lo que pasa cuando se encuentran la oferta y la demanda en el mercado.

Gráfico 1.18

La oferta y la demanda de mercado



Lo primero que surge es que, cuando el precio es de \$4 por unidad, las empresas ofrecen 36 unidades y los consumidores adquieren 36 unidades. A ese precio, las empresas venden toda su producción.

Concepto de equilibrio en un mercado

Supongamos que el precio fuera de \$6 por unidad. A ese precio, las empresas quisieran vender 48 unidades; pero los consumidores solo estarán interesados en comprar 28 unidades. Las empresas, para vender, ofrecerán su producto a un precio menor, lo que llevará a que el precio de mercado tienda a bajar.

Supongamos ahora que el precio fuera de \$2,5 por unidad. A ese precio, las empresas ofrecerán 24 unidades, pero los consumidores querrán comprar bastante más: 45 unidades. Las 24 unidades producidas se agotarán y quedará demanda insatisfecha de consumidores, que incluso estarán dispuestos a pagar más de \$2,5 por unidad. En la medida en que el precio sea mayor, las empresas estarán dispuestas a aumentar su producción. Y esto seguirá ocurriendo hasta el precio de \$4 por unidad.

La conclusión es que, dada una curva de oferta y una curva de demanda en un mercado, el precio de mercado puede variar, pero solo hay un precio de mercado en el cual la oferta es igual a la demanda. Ese es el **precio de equilibrio**, que determina una **cantidad de equilibrio**.

¿Por qué hablamos de “equilibrio”? La oferta y la demanda son fuerzas que interactúan en el mercado, y que llegan a igualarse (es decir, se “equilibran”) en un precio determinado, el precio de equilibrio. En cualquier otro precio, tanto el precio como las cantidades ofrecidas y demandadas tienden a modificarse por la acción de las fuerzas del mercado, representadas por la demanda insatisfecha o la producción que no puede venderse. Solo cuando se llega al equilibrio el mercado se queda “quieto”, en la medida en que no haya cambios que alteren el equilibrio: en la tecnología, en las preferencias de los consumidores, en sus ingresos, en los precios de otros bienes.

Supuestos y conclusiones principales del modelo

El modelo presentado parte de la base de que:

- Los consumidores tratan de lograr la máxima satisfacción posible a partir del ingreso del que disponen, y las empresas tratan de lograr el mayor beneficio (excedente económico) posible.
- Los consumidores asignan su ingreso a la compra de un cierto bien en función de sus preferencias, del monto de ingreso de que dispongan, y de los precios que encuentren.
- En particular, cuanto mayor sea el precio de un bien, menor la demanda que tendrá; y cuanto menor sea su precio, mayor su demanda. Se establece así una relación inversa entre precio y cantidad demandada.
- Los consumidores y las empresas en un mercado competitivo cuentan con la información necesaria, en cuanto a precios y tecnología, que les permite maximizar su satisfacción (en el caso de los consumidores) o sus beneficios (en el caso de las empresas).
- En un mercado hay muchos consumidores y muchas empresas, que compiten entre sí: ninguno de ellos es de por sí suficientemente importante como para

Conceptos clave



Equilibrio

Situación a la cual las fuerzas del mercado (oferta y demanda) tienden a converger, en la medida en que no se produzcan alteraciones en las variables que subyacen a estas fuerzas (preferencias, tecnología, ingresos, precios en otros mercados, etc.).

Precio de equilibrio y cantidad de equilibrio

Los que se determinan en la situación de equilibrio.

Actividad

Vamos a suponer que el mercado de lechuga es muy competitivo, y que en él la producción total se vende a un precio de \$20 el kilo. Pero un verdulero entiende que ese precio no le permite **ganar lo suficiente, y entonces sube su precio a \$25 el kilo**. Al poco tiempo, sin embargo, advierte que de esa forma gana menos que antes, y entonces **vuelve al precio anterior de \$20**. ¿Qué puede haberlo hecho cambiar de opinión?

que su conducta individual afecte significativamente al precio de mercado, y no existe ningún acuerdo entre ellos para subir o bajar los precios.

- El costo para una empresa de producir y vender una unidad más de un bien (el costo marginal) en general varía según el nivel de producción. Suele haber una primera etapa donde el costo marginal sea decreciente, pero en general llega un punto en el que el costo marginal crece al incrementarse el nivel de producción.

A partir de ahí, llega a las siguientes conclusiones:

- En un mercado competitivo:
 - Hay un solo precio para un único bien, ya que ningún consumidor compraría a un precio mayor al que puede comprar, y ninguna empresa vendería a un precio menor al que puede vender.
 - Ese precio, para cada empresa, es un dato que no puede modificar: si quisiera vender a un precio mayor, nadie le compraría; si quiere vender a un precio menor, ganaría menos que si vende al precio de mercado.
 - En consecuencia, el ingreso marginal para una empresa (lo que obtiene por la última unidad producida y vendida) es igual al precio de mercado.
- Para maximizar su beneficio, las empresas establecerán la cantidad a producir en el punto en que su costo marginal sea igual a su ingreso marginal; es decir, al precio.
- Mientras el precio sea superior al costo marginal, a la empresa le va a convenir aumentar la producción, hasta que se llegue al punto en que el costo marginal aumente lo suficiente como para igualar al precio.

Actividad

En competencia perfecta se supone que todos los agentes participantes cuentan con la información necesaria para tomar su decisión.

Relacionen este supuesto con la regla del “precio único”, es decir, que cuando se vende un bien en un mercado, por más que haya muchos vendedores, si el producto es homogéneo todos lo venderán a un precio similar.

- Pero si el precio aumenta, a la empresa le convendrá aumentar la producción, aun cuando aumente también su costo marginal. Y si el precio baja, la empresa tenderá a bajar su producción, hasta el punto en que el costo marginal baje lo suficiente como para igualar al nuevo precio. Así, se establece una relación positiva entre precio y cantidad ofrecida: a mayor precio, mayor cantidad.
- El precio de mercado es aquel para el cual la cantidad demandada es igual a la ofrecida.

En el capítulo siguiente veremos las consecuencias de modificar algunas de las premisas en las que se basa este modelo; en primer lugar, la premisa de que ninguna empresa ni consumidor tiene, por sí solo, la capacidad de modificar el precio; ni existe acuerdo entre empresas ni consumidores para hacerlo.

CAPÍTULO

2

La microeconomía. Análisis de los mercados

ESTRUCTURAS DE MERCADO: LA COMPETENCIA PERFECTA Y LOS MERCADOS REALES

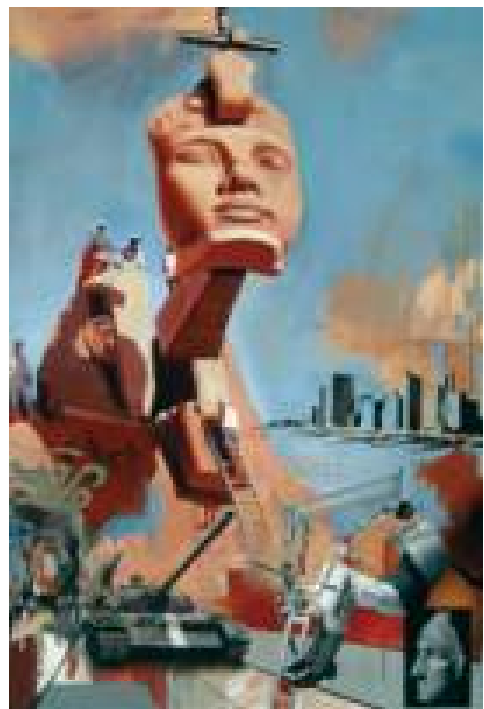
El modelo desarrollado en el capítulo anterior se basaba en una estructura de mercado particular: el competitivo, que en estado “puro” se denomina “competencia perfecta”. Vamos a repasar sus características principales:

- En el mercado hay muchos compradores y muchos vendedores, y ninguno de ellos tiene una importancia suficiente como para alterar el precio de mercado por su decisión.
- Todos los oferentes venden el mismo producto, y los consumidores no obtienen ventajas especiales por comprarle a un oferente o a otro.
- Tanto compradores como vendedores tienen toda la información que necesitan para tomar la decisión que más les conviene.

En este tipo de mercado no hay limitaciones para que una empresa que está produciendo deje de hacerlo, o para que se agregue una nueva empresa.

La ventaja de partir del análisis de la competencia perfecta es que resulta fácil extraer conclusiones, como las que obtuvimos en el capítulo anterior. La desventaja radica en que no es una descripción que se ajuste, en general, a la realidad de los mercados.

En la práctica suelen existir empresas dominantes, que logran diferenciar su producto de modo tal que resulten distintos a los de otras empresas; o por lo menos, que logren hacer creer a los consumidores que son productos distintos. El supuesto de información perfecta resulta especialmente forzado: obtener y procesar información suele ser costoso, y quien la tiene muchas veces no la proporciona, o la transmite muchas veces en forma distorsionada.



El enigma de la esfinge (2010), de Adam Hunter Caldwell

Así, para contrastar con el modelo “puro” de competencia perfecta, analizaremos en primer lugar el caso del monopolio. Luego, veremos casos intermedios, tales como el oligopolio y la competencia monopolística, que resultan más realistas que los casos “puros”.

EL MONOPOLIO

Concepto y tipos de monopolio

Se define como **monopolio** al mercado en el cual hay un solo oferente.

Esto ocurre si:

- El gobierno otorga el derecho exclusivo para proveer un bien o servicio a una sola empresa. Por ejemplo, si se le otorga la patente (exclusividad) de un nuevo producto a la empresa que lo desarrolló. En la medida en que haya sido el gobierno el que haya establecido la exclusividad de la empresa, se trata de un **monopolio regulado**.
- Una empresa controla todas las fuentes de recursos necesarios para producir un bien (por ejemplo, si una empresa es propietaria de todas las minas de níquel en explotación). Este caso es más bien extraordinario, por lo que no lo vamos a desarrollar.

Conceptos clave



• Monopolio

Mercado en el cual hay un solo oferente.

• Monopolio regulado

Cuando la existencia de un solo oferente obedece a una disposición (regulación) del gobierno.

• Monopolio natural

Cuando la existencia de un solo oferente es el resultado del libre juego de la oferta y la demanda en un mercado. En general ocurre cuando los costos por unidad disminuyen cuanto mayor es la escala de producción, por lo que las empresas chicas tienen costos mayores que las grandes, y por esa razón se tienden a retirar del mercado (o directamente no entran), hasta que queda una sola empresa.

- En la producción de un bien o servicio, cuanto mayor es la escala de producción, menores son los costos por unidad del producto. Las empresas de menor tamaño, al tener mayores costos, no pueden competir con la empresa de mayor tamaño, y así toda la producción se tiende a concentrar en una sola empresa. Esto origina un **monopolio natural**.



Proyecto Monopoly, de Jordi Machi

Actividad

Piensen en tres ejemplos de monopolios y clasifíquenlos en función de que constituyan: a) un monopolio regulado; b) un monopolio natural.

Recuerden: aunque haya una empresa principal en el mercado, de tamaño mucho mayor que las demás, en la medida en que los compradores tengan la posibilidad de comprar el producto a otra empresa, entonces no existe un monopolio. Pero, si 20 empresas pequeñas se reparten una ciudad por zonas para prestar un servicio y si los vecinos de una calle en particular solo pueden contratar con una de ellas, en ese caso sí es un monopolio.

Monopolio impuesto por el gobierno

El otorgamiento de derechos exclusivos se realiza para garantizarle a una empresa que no va a tener competencia, lo que le significará que no tendrá el riesgo de perder mercado a manos de otros competidores. Y, a menos que el gobierno le imponga un precio máximo, la empresa monopolística podrá establecer un precio superior al que regiría en un mercado competitivo.

¿Por qué un gobierno puede estar dispuesto a otorgar estos derechos?

- Porque estima que así una empresa puede tener incentivos para llevar a cabo una actividad, que se considera riesgosa pero necesaria.

Por ejemplo, los laboratorios medicinales realizan investigaciones para desarrollar nuevos medicamentos. Pero una vez desarrollado un medicamento, y probada su efectividad, a falta de regulación estatal otro laboratorio podría, con menos esfuerzo, copiar la fórmula y convertirse en competidor, habiendo invertido mucho menos que la primera empresa en investigar. En esas condiciones, ninguna empresa invertiría en desarrollos originales, ya que sería más barato copiar lo que hacen las otras.

A la comunidad en general le conviene que las investigaciones y desarrollos originales se realicen. Para eso, puede optar por:

- Realizar la investigación a través del Estado.
- Conceder a quien desarrolla un producto una **patente** que le otorga exclusividad sobre ese producto durante un cierto tiempo. Así, las empresas se ven incentivadas a investigar, porque durante ese lapso podrán obtener ganancias extraordinarias –generadas por los altos precios que podrán fijar para su comercialización– las cuales compensarán los costos de las inversiones.

Las dos estrategias coexisten en el mundo moderno, pero la segunda (el otorgamiento de patentes) es la más usada.

- A veces el Estado crea monopolios estatales, reservando así un mercado para una empresa estatal, prohibiendo que en dicho mercado actúen empresas privadas.
 - En algunos casos se justifica diciendo que se trata de una actividad que, por su naturaleza, debe estar en manos del Estado. Por ejemplo, se suele sostener que los juegos de azar deben estar

Conceptos clave



- **Patente**

Derecho que el Estado le otorga a una persona o una empresa, consistente en la exclusividad para explotar comercialmente (fabricar y vender) un determinado producto. Generalmente se otorga al inventor del producto, por un tiempo determinado.



El ex presidente Menem junto a María Julia Alsogaray, quien fuera interventora de Entel y condenada a cuatro años de prisión por contratos de fin de obra durante su privatización

Actividad

Para investigar: en el año 1600 la Reina Isabel I de Inglaterra otorgó a la Compañía Británica de las Indias Orientales la exclusividad del comercio de los territorios dominados por Inglaterra en el sur y sudeste de Asia, la que luego fue renovada por su sucesor Jacobo I. ¿Qué propósitos tuvo ese otorgamiento?

bajo la administración estatal, entre otras cosas porque es el Estado el que más se preocupará por evitar el delito y las adicciones relacionadas con estos juegos.

- **En otros casos, se trata de sectores que pueden obtener ganancias extraordinarias, y la creación del monopolio estatal es está destinada a reservar esas ganancias para el Estado. Un ejemplo es el petróleo en Venezuela:** las normas vigentes establecen que la empresa estatal de petróleo tiene el monopolio del petróleo y gas que se halle en el subsuelo venezolano.

- En algunos casos, el Estado le otorga el derecho de actuar como empresa monopólica en un mercado a una empresa privada con el fin de que pueda obtener ganancias extraordinarias, gracias a la ventaja de no tener competidores. A cambio, normalmente se establece que la empresa le pague al Estado, ya sea por única vez al otorgarle el derecho (o “concesión”) o periódicamente (lo que se denomina “canon”).

Por ejemplo, cuando se privatizó el negocio de la telefonía fija en Argentina en 1990 (aún no había celulares y este servicio estaba en manos de la empresa estatal Entel), se les garantizó a las empresas Telefónica y Telecom que cada una de ellas tendría el monopolio del servicio en el área que a cada una le correspondía. Eso aumentó el valor de la privatización, con lo que el Estado logró ingresos mayores a los que hubiera obtenido de no otorgar este monopolio.

Pero estos son casos especiales; en general, se desaconseja la creación de este tipo de monopolios.

También puede ocurrir que un gobierno otorgue derechos exclusivos para favorecer intereses personales, o de un grupo al que se quiera favorecer. En ese sentido, **en Estados Unidos se han concedido derechos de explotación de casinos a comunidades indígenas, como forma de compensación por los perjuicios que históricamente han sufrido.** Pero ésta, en general, tampoco parece una política aconsejable, ya que existen formas de compensación más eficientes.

Monopolio natural

El monopolio natural no es producto de una decisión del gobierno, sino el resultado de las características del bien o servicio, que determinan que los costos de producción sean menores cuando hay una sola empresa. Generalmente ocurre cuando hay costos fijos muy grandes, que solo pueden ser compensados si la producción también es muy grande.

Analicemos, por ejemplo, la distribución de gas natural en una ciudad. Para poder funcionar, una empresa tiene que hacer inversiones importantes: instalaciones centrales, red troncal, estaciones reductoras de presión, redes secundarias, entre otras infraestructuras. Estas inversiones representan un costo fijo para la empresa: tiene que hacerlas independientemente de cuánto gas venda, ya que en caso contrario no puede prestar el servicio.

Supongamos, por ejemplo, que:

- La totalidad de los costos fijos para abastecer de gas a una ciudad ascienden a \$10.000.000 por mes; podrían incluir alquiler de instalaciones, intereses por préstamos para realizar las inversiones, pago de sueldos de personal administrativo y de dirección, etc.
- Que el costo del gas para abastecer a una vivienda –una vez pagados los costos fijos, que no dependen de cuántas viviendas se abastezca– es, en promedio de \$100 por mes.
- Que en la ciudad hay un total de 100.000 viviendas.

Comparemos una situación en la que haya 10 empresas, cada una abasteciendo a 10.000 viviendas, con otra en la cual haya una sola empresa abasteciendo a las 100.000 viviendas.

- En el primer caso, cada una de las 10 empresas incurrirá en un costo fijo de \$10.000.000, y en un costo variable de \$1.000.000; al tener que recuperar esos costos en 10.000 usuarios, les deberá cobrar al menos \$1.100 por mes a cada uno.
- En el segundo caso, la empresa (monopólica) incurrirá en el mismo costo fijo de \$10.000.000, y en un costo variable de \$10.000.000 (los \$100 por cada usuario, multiplicado por los 100.000 usuarios). El costo total, dividido los 100.000 usuarios, es equivalente a \$200 por usuario.

Es decir, la empresa monopólica tiene costos más bajos que los que tendrían empresas más chicas que compitan entre sí. Por eso, si inicialmente hubiera varias empresas compitiendo, al menos una de ellas trataría de aumentar su escala de producción lo más posible, comprando empresas rivales o bajando su precio a un nivel que quede por debajo de los costos de sus competidoras, de modo que estas no puedan sostener su actividad y se retiren del mercado. Como resultado, el mercado tendería a concentrarse en un solo oferente.



Oficinas de la empresa Gas Natural Fenosa

Actividad

Distingan: ¿son monopolios naturales los siguientes mercados?

- 1 La producción de electricidad (es decir, la transformación de la energía térmica, hidráulica, solar, eólica, nuclear, etc., en energía eléctrica).
- 2 La distribución de electricidad en un barrio de una ciudad.
- 3 La producción de bebidas gaseosas.
- 4 La transmisión por televisión de un partido de fútbol.
- 5 El servicio de cloacas por red en un barrio de una ciudad.

Funcionamiento del monopolio

En contraste con el mercado de competencia perfecta, en el cual hay muchos oferentes y ninguno de ellos tiene capacidad de establecer el precio –porque si quisiera aumentar el precio al que pretende vender, los demandantes le dejarían de comprar–, en el monopolio hay un solo oferente. A menos que el gobierno –es decir, alguien que está afuera del mercado en cuestión– le establezca limitaciones, el oferente monopolístico podrá fijar el precio.

Así, en el mercado competitivo tanto el precio como la cantidad surgen de la interacción entre la oferta y la demanda. En cambio, en el monopolio no regulado (en el cual el Estado no interviene poniendo limitaciones al precio), el oferente puede establecer el precio. Esa capacidad se denomina **poder de mercado**.



La viñeta satiriza el monopolio de la Standard Oil de Rockefeller en Estados Unidos, en 1901

Dado un precio, la cantidad que se vende será la que la demanda esté dispuesta a adquirir a ese precio. Como en cualquier mercado, en general la demanda será mayor cuanto menor sea el precio. El monopolista lo sabe, y para tomar sus decisiones analiza cómo reaccionará la demanda para su producto si él aumenta el precio o si lo baja. Es consciente de que puede aumentar el precio, pero sabe que si lo hace tendrá menores ventas.

- En caso de que enfrente una demanda inelástica –que disminuya relativamente poco la cantidad demandada ante aumentos en el precio– el margen para aumentar el precio será relativamente mayor. Eso puede pasar, por ejemplo, si el precio del gas por red es muy inferior al de sus sustitutos cercanos: si aumenta la tarifa del gas domiciliario, los clientes tenderán a reducir su consumo, pero no sustituirán el gas como fuente de calefacción y cocción. En este caso, su poder de mercado es relativamente mayor.
- Si la demanda es elástica, su poder de mercado y, por ende, su libertad para aumentar los precios, será menor. Los demandantes no son tan dependientes de él, tienen facilidad para dejar de comprarle cuando aumenta los precios. Podría ocurrir cuando el gas por red sea tan caro que los clientes del gas lo empiecen a sustituir por gas en garrafas o por electricidad.

En el mercado competitivo la empresa individual solo decide la cantidad a producir; en cambio, el monopolista –en ausencia de regulación– decide el precio, sabiendo que si lo sube, la cantidad demandada se reducirá. Lo que hace es elegir una combinación de precio y cantidad. ¿Cuál? La que más le convenga, aquella en la cual sus beneficios sean máximos.

Ya que el monopolista elige entre distintas combinaciones de precio y cantidad, podemos analizar, al igual que hicimos en el capítulo anterior, cuál es la cantidad que maximiza sus beneficios.

Para verlo con un ejemplo, supongamos que, cuando los precios son los de la primera columna del cuadro siguiente, las cantidades demandadas son las de la segunda columna.

1	2	3	4	5	6	7	8
Precio (\$ por unidad)	Cantidad (unidades vendidas)	Ingresos total: precio por cantidad (\$)	Costo total (\$)	Beneficio: ingresos menos costo	Ingreso marginal	Costo marginal	Beneficio marginal
30	1	30	15	15	30	15	15
25	2	50	28	22	20	13	7
21	3	63	39	24	13	11	2
18	4	72	48	24	9	9	0
15	5	75	55	20	3	7	-4
12	6	72	60	12	-3	5	-8
9	7	63	63	0	-9	3	-12
6	8	48	64	-16	-15	1	-16

La tercera columna es el **ingreso total**, que es el resultado de multiplicar precios por cantidades.

Para completar el cuadro, también hemos supuesto una determinada evolución de los costos de producir y vender cada una de las cantidades especificadas (cuarta columna).

La quinta columna es el **beneficio** de la empresa, que resulta de restarle los costos a los ingresos.

La sexta columna es el cálculo del **ingreso marginal**: cuánto aumentan los ingresos de la empresa cuando aumenta en una unidad la cantidad producida y vendida. Por ejemplo, el ingreso marginal para 4 unidades vendidas, que da 9, surge como diferencia entre el ingreso por la venta de 4 unidades (72, en la tercera columna) y el ingreso por la venta de 3 unidades (63).

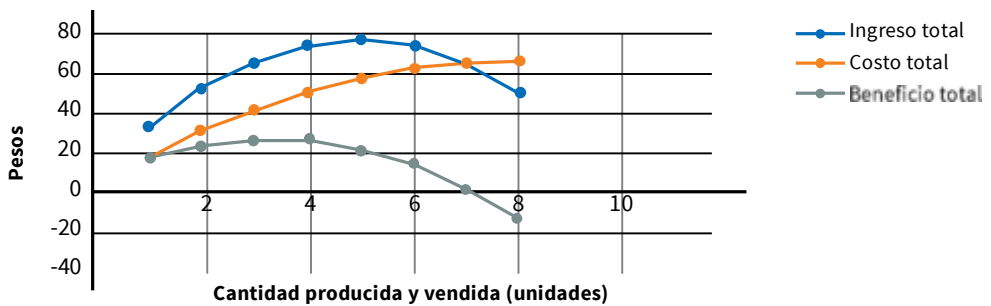
La séptima columna es similar, pero corresponde al **costo marginal**: indica cuánto aumenta el costo como resultado de aumentar la producción y las ventas en una unidad. Por ejemplo, el costo marginal al producir 4 unidades, que da 9, surge como diferencia entre el costo de producir 4 unidades (48, en la cuarta columna) y el costo de producir 3 unidades (39).

Finalmente, la octava columna correspondiente al **beneficio marginal**, es la diferencia entre el ingreso marginal y el costo marginal.

En este ejemplo, se ve que a la empresa no le conviene aumentar sus ventas más allá de las 4 unidades, fijando el precio en 18, porque en ese punto sus beneficios dejan de crecer. Podemos verlo en un gráfico en donde se representan los ingresos totales y los costos totales:

Gráfico 2.1

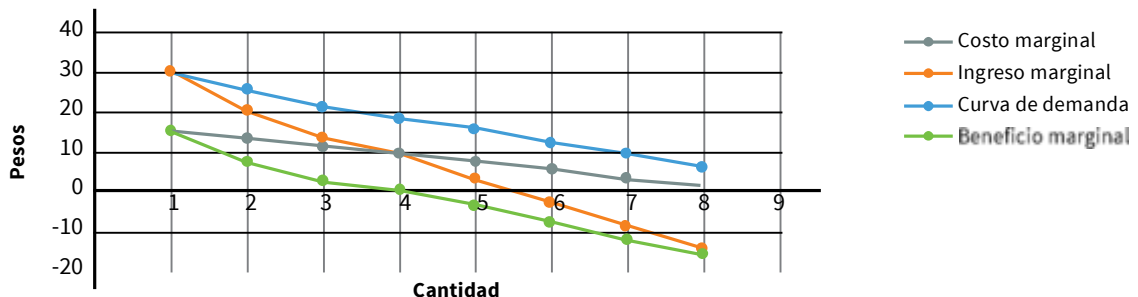
Ingresos y costos del monopolista



Lo mismo se puede ver considerando los valores marginales del ingreso, costo y beneficio. En este caso, además, agregamos la curva de demanda, es decir, la relación entre el precio y la cantidad demandada.

Gráfico 2.2

Demanda, ingreso marginal y costo marginal



Aquí se advierte que, al igual que en el caso del mercado competitivo, la empresa detiene la expansión de su producción cuando sus beneficios dejan de crecer (el beneficio marginal es cero), es decir, cuando el ingreso marginal es igual al costo marginal. Puede verse en el gráfico que ambas curvas marginales se igualan cuando se venden 4 unidades. Entonces, el precio se fija en 18: a ese precio, la demanda compra 4 unidades.

Habíamos visto que en competencia perfecta, la empresa individual no es capaz de modificar el precio con su comportamiento. Así, lo que obtiene por cualquier unidad vendida (sea la primera o la última) es el precio. Pero en el caso del monopolio, la empresa es consciente de que, cuanto más quiera vender, más va a tener que bajar el precio.

Así, su ingreso aumenta (en la cuantía del nuevo precio) por vender una unidad más, pero baja por tener que vender las anteriores a un precio menor que antes. Como resultado de vender una unidad más pero teniendo que vender todas las unidades a un precio menor, puede que su ingreso total aumente, se mantenga igual o baje. En este último caso, no le convendría aumentar la producción ni siquiera en el caso en que eso no le ocasionara ningún costo.

Consecuencias del monopolio

Si un mercado competitivo se transforma en un monopolio, que tiene libertad para fijar el precio, lo más probable es que el precio aumente y, en consecuencia, baje la cantidad producida y vendida.

Veámoslo con un ejemplo hipotético: supongamos que hay un mercado competitivo en el cual hay 100 oferentes, cada uno de ellos produciendo 10 unidades, a un precio de \$5. Suponemos también que cada uno de ellos tiene un costo total de \$40, de modo que obtiene un beneficio de \$10.

Ahora supongamos que por algún motivo no pueden ingresar más competidores al mercado, y una de las empresas compra las instalaciones de las otras 99. En principio, podría seguir ofreciendo la misma cantidad que se producía antes (1.000 unidades), al mismo precio (\$5 por unidad), obteniendo los mismos ingresos que obtenía el conjunto de las empresas (\$5.000), con los mismos beneficios totales (\$1.000).

Actividad

El monopolista, u “oferente monopolístico”, en la medida en que no esté obligado a vender a determinado precio, tiende a establecer un precio que es, frecuentemente, mucho mayor que su costo marginal. Dado que normalmente enfrenta una curva de demanda con pendiente negativa (es decir, que a menor precio, **le compran más**) esto significa que, si baja un poco el precio, podrá producir y vender algo más de su producto. Pero, aunque el precio al que lo puede vender sea mayor que lo que le cuesta producir y vender ese producto adicional, muchas veces el **monopolista prefiere mantener un precio más alto. ¿Por qué lo hace?**

Conceptos clave



→ Poder de mercado

Capacidad que tiene un participante de un mercado (oferente o demandante) para fijar el precio al que vende o compra. Esa capacidad generalmente está en función de las alternativas que tenga su contraparte: si se trata de un oferente, y sus compradores pueden fácilmente comprarle a otro oferente o prescindir del producto, su poder de mercado será limitado, ya que si aumenta mucho el precio, le dejarán de comprar. En cambio, si no tiene competidores, y los compradores no pueden prescindir fácilmente del producto, su poder de mercado será mayor.

Pero esta empresa –ahora monopólica– advierte que, si aumenta el precio a \$6, ya no puede vender las 1.000 unidades, pero aún le compran 850 unidades. En ese caso, sus ingresos totales suben a \$5.100; y como sus costos también bajarán, por ejemplo, a \$3.400 –como resultado de producir y vender menos cantidad–, sus beneficios crecerán (en este ejemplo, a \$1.700).

La empresa sigue probando, y aumenta el precio a \$7. En este caso, la demanda volverá a disminuir, por ejemplo a 600 unidades. Así, los ingresos totales bajan a \$4.200; pero los costos también bajarán, al producir menos. Si suponemos que bajan a \$2.400, los beneficios siguen creciendo, a \$1.800.

La empresa prueba nuevamente, y aumenta el precio a \$8; como reacción, la demanda baja a 400 unidades. Los ingresos totales se reducen a \$3.200; los costos también bajan, pero solo a \$1.600, con lo cual los beneficios se reducen a \$1.600.

En conclusión, la empresa monopólica fija un precio en el entorno de los \$7. Con respecto a la situación en la cual había 100 empresas, las ganancias empresarias aumentaron un 80%, pasando de \$1.000 a \$1.800. Pero la contrapartida es el perjuicio para los compradores, que antes pagaban \$5 y ahora pagan \$7 por unidad. Y además, la producción disminuyó (de 1.000 unidades a 600 unidades), lo que podría ocasionar un perjuicio para los trabajadores que participaban en la producción.

Así, la maximización de los beneficios del monopolista suele ir en contra de los intereses del resto de la sociedad. Por eso, en muchos países hay normas que buscan limitar el accionar de los monopolios.

Para ello, un gobierno puede:

- Tratar de impedir que los mercados funcionen en forma monopólica, prohibiendo que una sola empresa obtenga una porción muy grande del mercado y/o estimulando la competencia entre las empresas participantes de un mercado; o
- establecer precios máximos, que le impidan a las empresas monopólicas fijar precios que se consideren “abusivos”.

Actividad

Muchos países tienen leyes antimonopolio, tendientes a impedir que una empresa compre las empresas rivales con el propósito de quedarse con todo o casi todo el mercado, o que disminuya los precios de un producto a tal punto que todas las empresas tengan pérdidas, para que sus rivales (con menor capacidad para soportar pérdidas) se retiren del mercado, logrando una posición de dominio del mercado. **¿Cuál es la razón de ser de estas leyes antimonopolio?**

La primera de las estrategias suele recomendarse cuando se estima que un mercado puede funcionar en condiciones razonablemente competitivas. Probablemente esa es la evaluación que se realizó en el caso de la telefonía celular, mercado en el cual hay empresas compitiendo, pero son bastante pocas. En este caso, la regulación gubernamental tiende a prohibir que unas empresas compren a otras, de modo que alguna se quede con una porción muy grande del mercado; y a facilitar la posibilidad de los clientes de elegir una u otra compañía, para estimular la competencia.

La estrategia de imponer precios máximos –que pueden estar combinados con controles de calidad– suele aplicarse en los casos de monopolios naturales, en los cuales lo más eficiente es que exista una sola empresa, porque así logrará una escala de producción tal que le permita abaratar costos. Este es el caso, por ejemplo, de la distribución domiciliar de electricidad en una ciudad. Si la empresa monopólica tiene libertad para fijar sus precios, seguramente los

establecerá en niveles tales que le permitan obtener fuertes ganancias, provocando un costo muy alto a los usuarios, que reducirán el consumo, aunque solo hasta cierto límite, ya que hay pocos sustitutos para la electricidad. En cambio, si se le fijan precios máximos, puede lograrse que la empresa aún tenga ganancias, pero sin perjudicar tanto a los usuarios.

EL OLIGOPOLIO

En un mercado competitivo hay muchos oferentes; en el monopolio hay uno solo. Ahora veremos un caso intermedio: cuando los vendedores son pocos: aquí hablamos de **oligopolio**. Cada una de las empresas oferentes tiene cierta capacidad para fijar precios, pero está limitada por la presencia de empresas competidoras.

Un ejemplo de oligopolio es el de las naftas en Argentina: cuatro empresas concentran más del 90% de las ventas. Todas cobran aproximadamente los mismos precios: si alguna quisiera cobrar un precio significativamente más alto, la gente le compraría a sus competidores.

El oligopolio se forma en mercados en los cuales la competencia es posible, pero está limitada. Una razón para esta limitación suele ser que se requiera gran cantidad de capital, lo que limita el ingreso para pequeñas empresas. Pensemos, por ejemplo, en la telefonía celular: necesita de una red de transmisión de alta inversión, que las empresas pequeñas difícilmente pueden afrontar.

También podemos hablar de oligopolio cuando existen empresas pequeñas, pero el mercado está tan fuertemente dominado por unas pocas empresas, que con frecuencia los compradores no tienen disponible la posibilidad de comprarle a empresas pequeñas. Podríamos poner como ejemplo el de las cervezas en Argentina. Existe una gran variedad de cervezas; sin embargo, en los almacenes y supermercados, con frecuencia solo es posible encontrar las cervezas correspondientes a las empresas AB InBev (que comercializa las marcas Quilmes, Brahma, Stella Artois, Norte y Andes), Grupo CCU (Heineken, Schneider, Imperial, Budweiser) y SABMiller (Isenbeck, Warsteiner, Miller Lite, Miller Genuine Draft y Grolsch). Las empresas de menor tamaño producen cerveza, pero no tienen la capacidad económica para hacerla llegar masivamente a los comercios minoristas.



Imagen extraída de *Tradewatch.org*

Conceptos clave +

→ Oligopolio

Mercado donde la totalidad o al menos una proporción muy grande de las ventas está a cargo de un pequeño número de oferentes.

Modelos de comportamiento oligopólico. El cartel y el oferente líder

Así como hay un modelo para explicar cómo se determinan los precios en competencia perfecta, y otro modelo para explicar cómo establece el precio el monopolista, existen varios modelos que buscan explicar cómo establecen los precios los miembros del oligopolio.

El cartel como instrumento para la maximización conjunta de los beneficios

Una de las soluciones más simples es suponer que las empresas se ponen de acuerdo para fijar el precio que más les convenga. Eso da lugar a la formación de un cartel. El **cartel** busca maximizar el beneficio del conjunto de las empresas, y generalmente establece alguna forma de distribución del mercado y, por ende, de esos beneficios, pero evitando competir a través de la baja de precios.

El cartel hace que, a la hora de determinar el precio, haya una decisión conjunta de las empresas, que así actúan como si fueran una sola. Y como ya vimos, lo que hace una sola empresa oferente para maximizar sus beneficios es establecer un precio tal que, de aumentar, los costos subirían más que los ingresos; y de bajar, los ingresos bajarían más que los costos. Así, el precio que fija el cartel es el mismo que fijaría un monopolista.

La formación de carteles –acuerdos de precio entre **oligopolistas**– está prohibido por la Ley de Defensa de la Competencia. Pero a veces se hace difícil probar que existe un acuerdo entre los oferentes, a pesar de que hay casos en los cuales ese comportamiento resulta casi obvio.

Por ejemplo, todas o casi todas las estaciones de GNC en la Autovía 2 a Mar del Plata cobran el mismo precio, que es sustancialmente más alto que el vigente en los grandes centros urbanos, donde la competencia tiende a ser mayor; y cuando lo aumentan lo hacen todas al mismo tiempo y en la misma magnitud. Es difícil explicar esa conducta si no es por una cartelización del mercado, pero ocurre desde hace muchos años sin que reciban sanción alguna. Probablemente no hay pruebas de reuniones e intercambios de comunicaciones en las cuales se establezcan los precios, porque han tenido el cuidado suficiente para hacerlo en secreto.

Conceptos clave +

• Cartel

Acuerdo entre productores para actuar en conjunto en un mercado.

• Oligopolista, miembro del oligopolio u oferente oligopólico

Cada una de las empresas que actúa en oligopolio y tiene poder de mercado en él.



Por Steve Cutts

El oferente líder

Una alternativa al cartel es que haya en el mercado un oferente líder, y que las demás empresas fijen sus precios en función de lo que establezca ese oferente; por ejemplo, si YPF aumenta los precios de sus combustibles, las demás empresas también aumentan los suyos. De esa forma, se actúa como si fuera un cartel, pero sin incurrir en prácticas explícitas de acuerdo de precios.

Competencia en el oligopolio

Hay veces, sin embargo, en que los oferentes oligopólicos no se ponen de acuerdo, o que un acuerdo explícito o implícito se rompe, y las empresas empiezan a competir entre sí buscando ocupar una porción mayor del mercado, para lo cual deben bajar los precios. Así, el oligopolio tiene menos estabilidad que el monopolio, porque una sola de las empresas puede romper el acuerdo; el bajar los precios puede convenirle a ella si las demás no la siguen, porque le puede permitir que sus ventas aumenten más que sus costos (recordemos que en el monopolio el precio de venta es superior al costo marginal). Pero si las otras la siguen, pueden todas verse perjudicadas.

Puede ocurrir que una empresa advierta que alguna competidora tiene menores posibilidades de sostener pérdidas durante un período de tiempo prolongado, y entonces baja los precios, incluso por debajo de los costos, para desplazar a su competidora. Esta conducta se llama **dumping**, y en general el objetivo que persigue es eliminar la competencia, y lograr concentrar más el mercado. Temporalmente beneficia a los consumidores que así pagan menores precios, pero a la larga lleva a que el mercado sea menos competitivo, con lo cual las empresas que queden tendrán mayor libertad para aumentar los precios.

Conceptos clave



• Dumping

Ventas por debajo de los costos, con el objetivo de desplazar a competidores de un mercado. La idea es que el oferente que vende a un precio de *dumping* tiene capacidad para soportar pérdidas, y sus competidores no. Así, los competidores pueden verse forzados a abandonar el mercado, con lo cual el oferente con mayor capacidad financiera gana poder de mercado.

Actividad

La Ley 25.156 –de Defensa de la Competencia– prohíbe, entre otras cosas, conductas vinculadas con la cartelización, tales como:

- “Repartir en forma horizontal zonas, mercados, clientes y fuentes de aprovisionamiento”.
- “Concertar o coordinar posturas en las licitaciones o concursos”.
- “Regular mercados de bienes o servicios, mediante acuerdos para limitar o controlar la investigación y el desarrollo tecnológico, la producción de bienes o prestación de servicios, o para dificultar inversiones destinadas a la producción de bienes o servicios o su distribución”.

Expliquen cuál es la razón por la cual se imponen estas restricciones.

Ejemplo de cartel: la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP)

A principios de la década de 1970 el petróleo era muy barato en el mundo por la producción a pleno de países árabes como Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Libia, y otros, que tenían y tienen bajos costos de extracción. En 1973, para protestar por el apoyo que Estados Unidos y Europa brindaban a Israel en su guerra contra países árabes, varios de sus miembros decidieron limitar el petróleo que les vendían. Esta política disminuyó abruptamente la oferta mundial, el precio del petróleo aumentó fuertemente, y eso hizo multiplicar los ingresos de los países exportadores, que así vieron la conveniencia de acciones conjuntas.

Entonces, a partir de acuerdos realizados en la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), que reunía a gran parte de los mayores exportadores de petróleo del mundo, se establecieron cuotas de producción: cada país miembro se comprometió a no aumentar su producción más allá de un cierto nivel, con el objetivo de restringir la oferta mundial y así mantener altos los precios. A partir de ese momento el acuerdo tuvo, según la situación mundial, mayor o menor éxito en mantener los precios altos; pero durante las siguientes cuatro décadas el precio promedio del petróleo cuadruplicó al existente antes de la guerra de Israel contra países árabes.

El acuerdo tuvo varios momentos de tensión, dado que algunos miembros, para ganar cuotas de mercado o por presiones de los países importadores, quebraron lo establecido e incrementaron su producción. Pero en la segunda mitad del año 2014 los precios súbitamente bajaron a la mitad en pocos meses. **¿Qué ocurrió? Que los precios de los combustibles habían subido tanto, que incentivaron la extracción de petróleo y gas desde fuentes que antes no se explotaban por los altos costos; en particular, el petróleo y el gas atrapado entre rocas (*shale oil* y *shale gas*) existente en Estados Unidos y Argentina, por ejemplo. Así, la oferta de combustibles aumentó, y cuando ello se hizo evidente los precios se derrumbaron.**

La enseñanza de esto: aunque monopolios y oligopolios realicen acuerdos para actuar en conjunto (carteles), encuentran límites en cuanto a los precios a aplicar, porque con el tiempo pueden surgir competidores o la demanda puede encontrar formas de “escaparse” del dominio del mercado impuesto por el monopolio o el cartel.



Bombas trabajando en pozos petroleros convencionales

Ejemplo de un cartel argentino: el del cemento



En 1999 comenzó una investigación por un caso de cartelización en el mercado local de cemento, por prácticas prohibidas por la Ley Nacional de Defensa de la Competencia. Como resultado de la investigación, se concluyó que, al menos entre 1981 y 1999, las principales empresas fabricantes de cemento del país intercambiaron información y acordaron los precios a cobrar y la participación en el mercado que tendría cada una. Fue evidente que no estaban compitiendo entre sí: se pusieron de acuerdo para cobrar precios altos para lograr más ganancias. El cemento portland tiene las características de no ser fácilmente sustituible por otro producto, exigir inversiones importantes que hacen que haya pocas empresas en el mercado, y ser difícil de importar, esto último debido a su peso (no es rentable traerlo por avión) y a que es perecedero (el traslado en barco, debido al tiempo que insume, puede afectar su calidad). En función de eso, si las principales empresas se ponen de acuerdo, pueden establecer precios altos con poco riesgo de perder mercado, perjudicando a los que quieren construir con cemento, que no tienen otra opción que pagar esos precios.

LA COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA

Para el mercado competitivo, es fundamental que a los compradores les resulte indiferente comprar el producto que les ofrece un vendedor u otro, porque así podrán fácilmente dejar de comprar al que aumente el precio si los demás no lo hacen. Eso determina que el poder de mercado de cada oferente individual sea nulo.

En el extremo opuesto, en el monopolio hay un solo vendedor, y el bien o servicio que vende no tiene sustitutos cercanos. Ante un aumento de precios, los compradores podrán prescindir del producto, o incluso sustituirlo en algún caso, pero eso no les resultará fácil. Por ejemplo, los usuarios de la red de gas natural podrán comprar gas envasado o usar electricidad, pero en general solo lo podrán hacer luego de modificar sus instalaciones.

En la **competencia monopolística** hay monopolios –empresas que son las únicas proveedoras de un bien o servicio– que compiten entre sí con productos similares, pero no idénticos. Por ejemplo, en el caso de los automóviles: Ford tiene el monopolio de fabricación del Ford Fiesta; pero ese auto cumple similares funciones que cualquier otro auto mediano de cualquier otra marca.

Generalmente, al comprar elegimos entre bienes de distintas marcas, o entre servicios ofrecidos por distintas



Cuatro camionetas de distinta marca pero de la misma gama

Conceptos clave



→ Competencia monopolística

Forma de mercado en la cual varios competidores compiten entre sí, pero con productos que no son idénticos; por lo cual cada uno tiene el monopolio de su propio producto, que compite –por satisfacer necesidades similares– con los de los demás.

empresas. Aunque satisfacen necesidades similares, pueden ser de distinta calidad, y satisfacer las necesidades en forma diferente. Por ejemplo, en el caso de las gaseosas, motocicletas, celulares, productos para el pelo, etc., hay distintas marcas que compiten entre sí.

Si el producto es homogéneo, y hay varios vendedores, los compradores pueden comprar al que venda más barato. Pero si los compradores perciben que hay diferencias entre los productos de distintos vendedores, les resulta más difícil comparar entre productos similares. Esto le otorga un cierto poder de mercado a la empresa que tenga un producto propio, ya instalado en el mercado y con buena reputación.

Para reforzar este poder, las empresas hacen costosas campañas publicitarias, tratando de lograr la **diferenciación** de su producto. En esas campañas resaltan que su producto es único, que el consumidor lo necesita para lograr la satisfacción de su necesidad.

Esto trae el mismo tipo de consecuencias que los monopolios: mayor rentabilidad para las empresas que tienen poder de mercado y su contrapartida: perjuicio para los consumidores y producción inferior a la que habría en un mercado más competitivo.

Conceptos clave



• Diferenciación de producto

Acción de un oferente tendiente a convencer a los consumidores de que su producto es diferente que el de los demás. Puede ser a través de una publicidad, una presentación (envase) del producto, algún rasgo particular que se destaca, etc.

Actividad

Den tres ejemplos de mercados en los cuales haya competencia monopolística.

Ayuda: en muchos casos, un mercado puede entenderse como oligopolio o como **competencia monopolística; para identificar a esta última**, tengan en cuenta que, en el caso del oligopolio, la mayoría de los clientes es consciente de que los productos son de empresas oligopólicas, aunque tengan marcas distintas, porque cumplen esencialmente la misma función; por ejemplo, **las naftas. En el caso de la competencia monopolística**, los productos de las distintas empresas se ven como productos distintos, que sin perjuicio de que compitan entre sí, pueden tener precios muy diferentes; por ejemplo, los automóviles.

La diferenciación de producto en el caso de los medicamentos



Un ejemplo de cómo las empresas tratan de defender su poder de mercado lo constituye el caso de los medicamentos. Los que están compuestos por la misma droga básica (genérico), pueden tener distintas marcas (nombre que le pone el laboratorio que los fabrica), guardan similares propiedades terapéuticas, pero a pesar de todo esto suelen venderse a precios marcadamente distintos. Tradicionalmente, los médicos han recetado los medicamentos por marcas, y los laboratorios han concentrado su acción promocional en los médicos, tratando de que receten sus marcas.

Para limitar el poder de mercado de los laboratorios, el gobierno ha dispuesto que las recetas deban indicar la droga genérica, para que el paciente, al comprar el medicamento, pueda elegir el más barato. Ante esta medida, los laboratorios intentan convencer a médicos y pacientes de que no es cierto que los medicamentos con la misma droga básica sean iguales, y que los medicamentos de otras compañías, pueden ser más baratos, pero son inferiores.

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS: CORTO PLAZO VERSUS LARGO PLAZO

Hasta ahora vimos diferentes estructuras de mercado: la competencia perfecta, el monopolio, el oligopolio, la competencia monopolística. Y esta última categoría es muy amplia: normalmente un vendedor tiene algún grado de diferenciación con los otros vendedores, aunque sea por una cuestión de conocimiento personal, pero esa diferenciación puede ser tan tenue que el mercado se acerca bastante a lo que sería un mercado competitivo.

En estas diferencias de estructuras, un punto clave es cuál es la elasticidad precio de la curva de demanda que visualiza el oferente individual.

- En el caso de competencia perfecta, el oferente individual visualiza una curva de demanda perfectamente elástica: si él pretende por su cuenta aumentar su precio, no logrará vender nada, ya que los compradores le comprarán a otros oferentes, si éstos no aumentaron su precio. El oferente individual solo podrá aumentar el precio cuando haya demanda insatisfecha, que esté dispuesta a comprar el mismo bien a un precio mayor, porque no lo consigue al precio vigente.
- En el caso del monopolio, el oferente monopolista visualiza que la curva de demanda que enfrenta no es perfectamente elástica, por lo cual si aumenta el precio sigue vendiendo, aunque sea menos cantidad. Así, el monopolista cuenta con poder de mercado, que será mayor cuanto más inelástica sea la curva. Y la curva será más inelástica cuanto más dependientes sean los compradores del bien en cuestión. En un caso extremo, si los compradores no pudieran dejar de adquirir el producto que les vende el monopolista, el precio que fijaría para maximizar sus beneficios sería altísimo.
- En un caso intermedio, como el de la competencia monopolística, la demanda que enfrenta el vendedor individual es relativamente elástica, pero no perfectamente elástica.

La elasticidad de las curvas de demanda que enfrenta el oferente individual y, por lo tanto, su poder de mercado, va a depender en gran medida de la libertad que tenga el comprador para dejar de comprarle.

- En competencia perfecta, los compradores no son “cautivos” del vendedor: si el vendedor aumenta su precio o deja de vender, le compran a otro, sin pérdida alguna de utilidad.
- En competencia monopolística pueden sustituir el bien que vende un oferente por el de otro oferente, pero si los oferentes tienen éxito en diferenciar su producto, los consumidores podrían tener una mayor “fidelidad” hacia el bien de un oferente en particular (aún si, en realidad, no hubiera diferencias sustanciales con los productos de otros oferentes).

Sería el caso, por ejemplo, de alguien que esté acostumbrado a comprar arroz marca “Gallo”; ante un aumento de precio en el arroz “Gallo” que no sea replicado por el de marca “Ala”, algunos compradores podrán cambiar de arroz, y otros no lo harán, porque percibirán que no les da lo mismo.



Por Osmi

- En el monopolio, los compradores no tienen sustitutos cercanos, de modo que, como reacción ante un aumento de precio, solo pueden dejar de consumir el bien y, a lo sumo, sustituirlo por otro bien, pero que no les resulta equivalente.

Por ejemplo, si aumenta la tarifa de electricidad, como los consumidores no tienen la alternativa de contratar con otra empresa, pueden reducir su consumo eléctrico, o bien usar un generador de electricidad domiciliario. Pero por varias razones, la electricidad así generada implica costos (por ejemplo, el ruido del generador al funcionar) que hace que no sea buen sustituto del producto que ofrece la compañía de electricidad.

La elasticidad de la demanda tiende a variar según el período de tiempo considerado. A corto plazo, los compradores pueden no encontrar sustitutos cercanos de un bien o servicio. Como vimos en el caso de la OPEP, el acuerdo de los principales países vendedores en 1973 para restringir la oferta tuvo un fuerte impacto inmediato en el precio del petróleo, ya que los países compradores no tenían cómo sustituir el petróleo de los miembros de la OPEP, de modo que la demanda debió ajustarse, principalmente a partir de aumentos en el precio.

Pero los aumentos en el precio llevaron a que se buscara disminuir el consumo de petróleo por medio de diferentes acciones como, por ejemplo, la fabricación de autos más livianos, que consumen menos combustible. Y se desarrollaron fuentes alternativas de energía, como la solar y la eólica, además de extraer petróleo de lugares que antes permanecían inexplorados: plataformas submarinas y **rocas bituminosas**. De este modo disminuyó la necesidad por parte de Europa y Estados Unidos de comprarles petróleo a los países miembros de la OPEP, y el precio del petróleo terminó cayendo.

Así, podría decirse que algunos monopolios tienen “la vaca atada” (es decir, se sienten seguros en su posición porque son los que disponen de la fuente de un producto que otros requieren) por un tiempo, pero que si abusan de su poder monopólico, a la larga les terminará apareciendo competencia, y surgirán alternativas que “liberen” a los demandantes de su dependencia con respecto al producto que ofrece el monopolio.

Actividad

De acuerdo a lo expuesto en el texto, en muchos mercados la curva de **demanda para un producto se modifica** al pasar del corto plazo al largo plazo. **¿En qué plazo la elasticidad es mayor?**



Por Jorh

IMPOSICIÓN DE PRECIOS MÁXIMOS

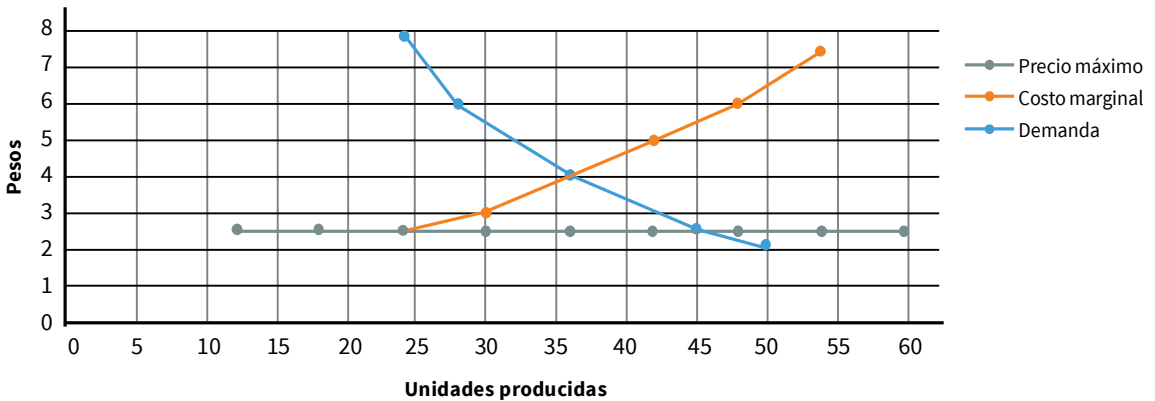
Es habitual que el gobierno establezca precios máximos para ciertos bienes o servicios, con el fin de favorecer a los consumidores. En esta sección haremos un breve análisis de sus efectos en los distintos tipos de mercado.

Precios máximos en mercados competitivos

¿Qué ocurre cuando el gobierno establece un precio máximo en un mercado competitivo?

Para analizarlo, supongamos que en el mercado de hacienda el precio del ganado se determina competitivamente, a partir de la oferta y la demanda, cuyas curvas se dibujan en el gráfico a continuación:

Gráfico 2.3
Precio máximo en un mercado competitivo



La oferta y la demanda coinciden en el punto en que la cantidad es de 36 unidades, y el precio es de \$4. Supongamos que el gobierno considera que ese es un precio excesivo, y establece un precio máximo de \$2,50 (representado en el gráfico por una línea horizontal al nivel de \$2,50).

Estimulados por esa reducción, los consumidores están dispuestos a comprar más carne, hasta 45 unidades. Pero los productores, a ese precio, solo están dispuestos a ofrecer 24. Se crea, entonces, un exceso de demanda de 21 unidades.

¿Cómo se resuelve el exceso de demanda? Se puede establecer un cupo de compra; por ejemplo, que ninguna familia pueda comprar más de 3 kilos de carne a la semana. Pero en la medida en que haya quienes quieran consumir más, y tengan los recursos para hacerlo, probablemente surja un mercado informal, o “mercado negro”, en el cual los precios serán mayores. Esto haría que los productores prefirieran canalizar sus ventas a través de ese mercado, lo que provocará mayor escasez en el mercado autorizado.

Por otra parte, si el precio máximo implica que los productores reciban un precio menor, tenderán a reducir su oferta de carne: por ejemplo, algunos destinarán menos campo a sus animales y se dedicarán más a la agricultura. Así, con el tiempo se reducirá la oferta de carne y, por consiguiente, aumentará la diferencia entre lo que los consumidores quieren comprar y lo que los productores están dispuestos a vender: es decir, se producirá la escasez.

Así, a la larga el precio máximo terminaría perjudicando no solo a los productores, sino también a los consumidores, que no obtendrían las cantidades deseadas al precio que estarían dispuestos a pagar.

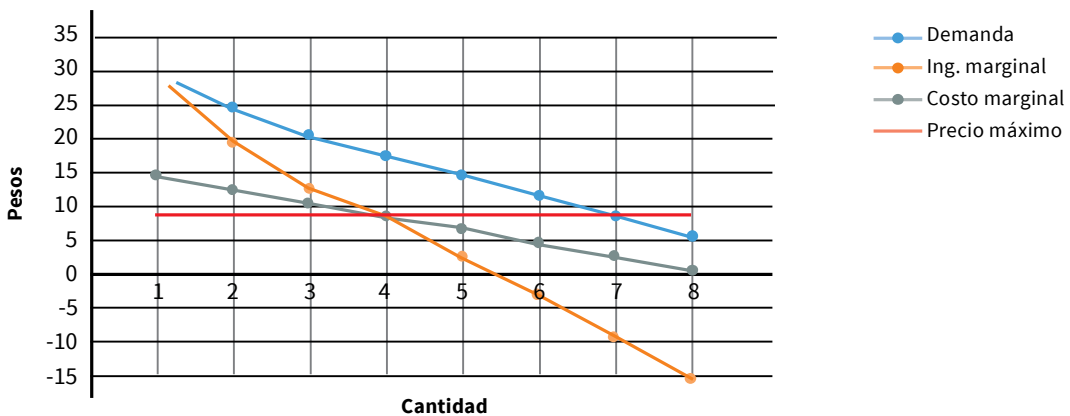
Precios máximos en un monopolio

La imposición de un precio máximo en un mercado monopolístico impide que el monopolista pueda fijar el precio. Si el precio máximo es inferior al que hubiera fijado el monopolista, la demanda crecerá. Como cada unidad vendida le reporta un ingreso igual al precio máximo, en la medida en que este sea superior al costo marginal, al monopolista le conviene incrementar la producción para poder atender la demanda.

Para verlo con un ejemplo, partamos del monopolio considerado antes, y repliquemos el gráfico 2.1, pero agregando un precio máximo de 9.

Gráfico 2.4

Precio máximo en un monopolio



Habíamos visto que el óptimo del monopolista se daba cuando fijaba un precio de 18; y a ese precio, la demanda adquiriría 4 unidades.

Al nuevo precio de 9, la demanda aumenta, ya que los compradores están dispuestos a adquirir 7 unidades. Los beneficios del monopolista bajan; pero dado el precio de 9, no le conviene reducir la cantidad ofrecida, ya que el precio todavía está por encima de su costo marginal.

Por lo tanto, mientras que en el caso del mercado competitivo la intervención estatal tiende, a largo plazo, a ser perjudicial para el funcionamiento del mercado, en el monopolio la intervención puede ser beneficiosa para los compradores. Desde ya, los beneficios de esta intervención tienen un límite: si el precio máximo se determinara en un punto tal que los ingresos totales del monopolista quedaran por debajo de su costo total, la empresa incurriría en pérdidas, y a largo plazo debería retirarse del mercado, a menos que el gobierno subsidie esas pérdidas.

Precios máximos en mercados de competencia imperfecta

Cuando el mercado está en una situación intermedia entre la competencia perfecta y el monopolio, la eficacia de la imposición de precios máximos también será intermedia.

Los mercados suelen estar más expuestos a la competencia en el largo plazo (cuando es más fácil para las empresas entrar a un mercado o salir de él) que en el corto plazo.

Teniendo esto en cuenta, en general se cree que los controles de precios sobre mercados en los que hay un grado importante de competencia no deberían prolongarse demasiado en el tiempo. Cuando a mediados de 1973 se impuso un control generalizado de precios en Argentina, inicialmente los precios dejaron de aumentar, pero luego comenzó a haber desabastecimiento y mercados negros, hasta que el control de precios no se pudo sostener, y los precios retomaron su marcha ascendente, con más fuerza que antes.

LAS FALLAS DEL MERCADO

Estuvimos viendo a lo largo de este capítulo cómo se alteraban las conclusiones cuando pasamos del modelo de competencia perfecta a otro tipo de mercados, como los monopolios –sin competencia–, los oligopolios y la competencia monopolística. En estos últimos hay competencia, pero imperfecta. Los oferentes tienen poder de mercado que les permite fijar precios más altos que los que habría en competencia perfecta, lo que tiende a resultar en un perjuicio para los consumidores y una producción menor, en comparación con la situación de competencia perfecta.

Pero ese no es el único motivo por el cual el libre funcionamiento de los mercados puede tener un resultado que no sea el más beneficioso para la sociedad en su conjunto.

En esta sección veremos otras causas de “imperfecciones” de los mercados, y las consecuencias que tienen. A esas causas las llamaremos **fallas de mercado**. Este nombre parte de entender que los mercados son un instrumento de la sociedad para satisfacer sus necesidades económicas de la mejor forma posible; y entonces, en la medida en que no lo logren, “fallan” en conseguir ese objetivo.

Actividad

Resuman, en sus palabras, por qué la imposición de precios máximos suele ser aconsejable en el caso de monopolios, pero no en el caso de mercados competitivos, al menos durante un tiempo prolongado.



Por José Nasello

La economía del bienestar y las fallas de mercado



La *economía del bienestar* estudia el impacto que tiene la asignación de recursos de la economía en el bienestar social: es decir, en la satisfacción de las necesidades de la sociedad.

Pero la sociedad está compuesta por muchos individuos, cada uno con distintas necesidades, y resulta dificultoso, sino imposible, comparar situaciones en las cuales algunos individuos **están mejor y otros están peor. ¿Cómo comparamos la pérdida de bienestar de algunos con el mayor bienestar de otros?**

La economía del bienestar asume que existe una “función de bienestar social” que representa la satisfacción de los distintos individuos, y que es posible establecer, de alguna manera, que la sociedad está mejor en una situación que en otra. Sin pretender adentrarnos en las complejidades de este análisis, interesa resaltar acá algunas conclusiones de la economía del bienestar.

El llamado “Primer Teorema Fundamental de la Economía del Bienestar” dice que, si todos los bienes y servicios son comprados y vendidos a través de mercados de competencia perfecta, la asignación de los recursos productivos será *eficiente*. Esto quiere decir que se asignarán a la producción de los distintos bienes y servicios de modo tal de obtener el mayor valor de producción posible. Ese valor se obtiene multiplicando las cantidades de cada bien por su precio.

El libre funcionamiento de mercados perfectos lleva a que los recursos productivos se apliquen a la producción de los diferentes bienes y servicios de tal manera que el costo para la sociedad de producir la última unidad de cada bien se iguala a lo que la sociedad valora esa última unidad del bien. En otras palabras, que el costo marginal social de cada bien es igual a su utilidad marginal social, que a su vez es igual al precio del bien en el mercado.

- Si el precio fuera mayor al costo marginal, las empresas ganarían produciendo más cantidad; el aumento de la cantidad ofrecida llevaría a que el precio baje y, además, el costo marginal podría aumentar (por los rendimientos decrecientes), hasta que ambos se igualen.

- Si el precio fuera inferior a la utilidad marginal social, los consumidores adquirirían más unidades del bien, hasta que su precio se iguale con su utilidad marginal social, es decir, la valoración que le dan los consumidores a la última unidad consumida.

En la realidad, los mercados en general no funcionan perfectamente: tienen diversas “fallas”, que llevan a que la utilidad marginal social de los bienes producidos sea distinta de su costo marginal.

Pero además, eficiente no es lo mismo que “óptimo”. Podemos llegar a una asignación eficiente de recursos con una distribución muy inequitativa del ingreso, que no es aceptable para la sociedad, o por lo menos para la mayoría de ella. En esas condiciones, puede ocurrir que el bienestar social mejore si le sacamos a un millonario el 10% de sus ingresos, y lo repartimos entre tres familias sin ingresos que enfrentan el riesgo de morir de hambre.

¿Cómo se determinaría que el bienestar social está mejor? En una sociedad democrática, la decisión política parte del voto de los ciudadanos. Si la mayoría prefiere sacarle el 10% de sus ingresos al millonario, y dárselo a las tres familias sin ingresos, entonces podríamos decir que hacerlo mejoraría el bienestar social. Pero eso no lo va a hacer el mercado. Se necesita una intervención de la comunidad organizada a través del Estado para llevarlo a cabo.

Monopolios naturales

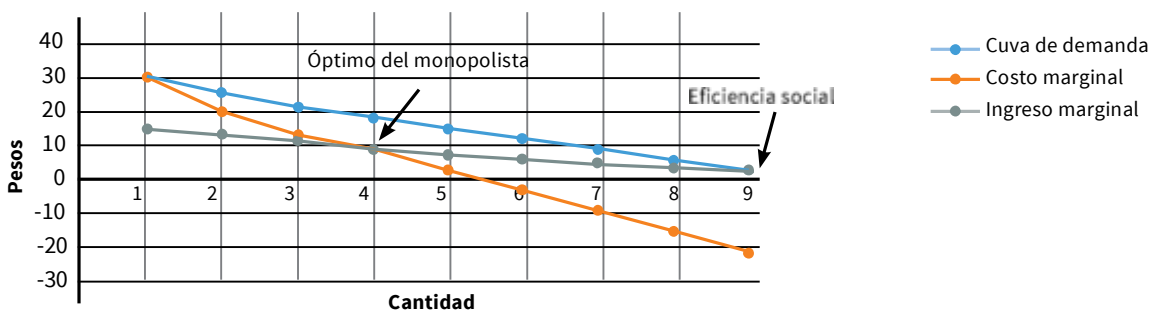
Empezamos con la causa de funcionamiento insatisfactorio de los mercados que ya hemos visto anteriormente: la existencia de oferentes con poder de mercado, que en función de eso tienen la posibilidad de influir sobre el precio y la cantidad que se vende y compra en un mercado. El caso extremo es el monopolio.

Cuando el monopolio se origina en una decisión del gobierno, no es un problema del mercado. En cambio, es una “falla de mercado” cuando el libre funcionamiento del mercado hace que tienda a quedar un solo oferente. Si al fabricar un bien, los costos por unidad disminuyen cuanto mayor es la escala de producción, una empresa que fabrique en gran escala puede vender a un precio inferior al costo que tienen empresas pequeñas, con lo cual éstas incurren en pérdidas y tienen que retirarse del mercado.

Una vez que se retiraron las restantes empresas, el monopolista busca fijar el precio en el punto en que maximiza sus beneficios; para esto, elige la combinación de precio y cantidad en la cual su costo marginal es igual a su ingreso marginal. Como éste es inferior al precio, el óptimo del monopolista se da cuando el precio es superior al costo marginal. Esto implica que los compradores le dan a la última unidad del bien consumida un valor superior a lo que cuesta producirla. A la sociedad le convendría aumentar la producción, hasta que el precio coincida con el costo marginal; pero eso no es lo que más le conviene al monopolista, que es el que decide. Por lo tanto, el mercado, por su conformación, no asigna los recursos en la forma más conveniente para la sociedad en su conjunto.

Veámoslo gráficamente:

Gráfico 2.5
El óptimo del monopolista no es el óptimo social



Conceptos clave



Fallas de mercado

Situaciones que hacen que el libre funcionamiento de los mercados no lleve al óptimo para la sociedad, es decir, al resultado más deseado para la sociedad.

Economía del bienestar

Rama de la economía que analiza las condiciones para llegar a un máximo bienestar social.

Eficiencia

Relación entre el resultado logrado (producto) y medios empleados (recursos). Una producción es más eficiente cuanto más producción logra con una determinada dotación de recursos. O, alternatively, cuantos menos recursos requiere para lograr un determinado nivel de producción.



Para la eficiente asignación de recursos sociales, se deberían producir 9 unidades: allí el costo marginal social se iguala con el precio, que es lo que la sociedad valora a la última unidad producida y consumida, ya que es lo que los demandantes están dispuestos a pagar por ella. Pero el monopolista preferirá producir 4 unidades: allí el costo marginal se iguala con su ingreso marginal.

Además del problema de la asignación de recursos ineficiente, muchas veces se da que también hay rechazo social al monopolio porque implica grandes ganancias para la empresa monopólica a costa de que los consumidores paguen precios altos.

Actividad

¿Por qué consideramos que los monopolios naturales son una “falla de mercado”, pero los monopolios regulados no lo son?

¿Qué se puede hacer ante un monopolio? Hay básicamente tres respuestas:

- Tratar de incentivar la competencia en el mercado. Esto es fundamentalmente válido cuando no se trata de un monopolio natural, sino producto de maniobras que realiza la empresa para quedarse con el mercado. Por ejemplo, cuando hay varias empresas en un mercado, en el cual no resulta fácil entrar, una empresa puede comprar a las otras para transformarse en un monopolio. La regulación estatal puede prohibir estas maniobras.
- Imponerle un precio máximo. Esto es lo que ocurre actualmente con los servicios de electricidad y distribución de gas en la mayor parte del país: lo prestan empresas privadas, pero no tienen la libertad de aumentar los precios por su cuenta.
- Hacer que la empresa monopólica sea estatal. En ese caso, la empresa debería tener en cuenta los intereses de los usuarios, ya que como parte del Estado, su función no es maximizar beneficios empresarios sino atender al bienestar social.

Cada una de estas soluciones tiene sus inconvenientes; no hay solución perfecta. Pero la realidad indica que la mayor parte de los monopolios naturales están regulados por el Estado o tienen como oferente a una empresa del Estado.

Externalidades

Para que un mercado lleve a un resultado eficiente socialmente, el costo marginal social (el costo, en materia de recursos productivos, en que hay que incurrir para incrementar la producción en una unidad del producto) debe ser igual a la utilidad marginal social (el valor que le da la sociedad a la última unidad consumida del bien), y a la vez igual al precio.



Gráfica sobre la estatización de los trenes argentinos en 1948 durante el gobierno de J. D. Perón

Esto no se cumple cuando hay bienes cuya producción o consumo generan costos o beneficios que no están incorporados al precio. Llamamos **externalidades positivas** a los beneficios no incorporados al precio, y **externalidades negativas** a los costos no incorporados al precio.

Un ejemplo de externalidad positiva se da cuando el propietario de un campo vacuna a su ganado contra la fiebre aftosa, en una zona que tiene riesgo de contagio. Si no está obligado a hacerlo, va a comparar cuánto le cuesta la vacunación con el beneficio que le trae a él el hecho de inmunizar a sus animales contra la aftosa. Pero no va a tener en cuenta los intereses de los otros ganaderos, que se benefician si su ganado (y el de todos los demás) es vacunado, porque así disminuye el riesgo de que los animales de la zona se enfermen. Entonces, la decisión de no vacunar puede ser racional desde su propio punto de vista, pero no desde el punto de vista del conjunto de la sociedad.

Y esta es precisamente la cuestión con las externalidades: al no verse reflejadas en el precio, los agentes económicos que actúan en el mercado pueden no tomarlas en cuenta, y por dicha razón tomar decisiones que no son eficientes desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto.

Como ejemplo de externalidad negativa, supongamos que hay un bosque que actúa reteniendo gran parte del agua de lluvia que cae, haciendo más lento el escurrimiento hacia zonas más bajas. Y que el propietario del terreno donde está el bosque tala todos los árboles y extrae todos los arbustos para sembrar soja. Puede ocurrir que, como consecuencia de esa acción, disminuya la capacidad del terreno de retener agua y, ante fuertes lluvias, se produzcan inundaciones en otros campos.

En la medida en que sea un terreno privado, y no se le impongan restricciones a su uso, su propietario analizará cuánto beneficio le reporta el bosque versus cuánto beneficio le reportaría el campo sembrado con soja; no hay un mecanismo de mercado que lo obligue a tomar en cuenta el perjuicio que le causaría a los demás. Es otro ejemplo de que la decisión individual puede ir en contra de la conveniencia social, como consecuencia de no tomar en cuenta las externalidades.

Conceptos clave



Externalidades positivas

Beneficios que reciben terceras personas por la producción o consumo de un bien, sin formar parte de las decisiones de producción o consumo de dicho bien.

Externalidades negativas

Costos que soportan terceras personas por la producción o consumo de un bien, sin formar parte de las decisiones de producción o consumo de dicho bien.

Actividad

Definan, con sus palabras, qué es una externalidad positiva, y propongan un ejemplo que no haya sido mencionado en el texto.

Repitan el mismo procedimiento con el concepto de externalidad negativa.

Ante la existencia de externalidades importantes, el Estado puede:

- Imponer regulaciones tratando de que se tengan en cuenta esas externalidades. Por ejemplo, puede prohibir la contaminación sonora (ruidos molestos) o del aire (por ejemplo, olores desagradables) que produzcan las fábricas en zonas residenciales.
- Otorgar subsidios en caso de externalidades positivas. Por ejemplo, puede otorgar subsidios a empresas que implementen planes de estudios para sus obreros, en la medida en que se entienda que la empresa no es la única que se podría beneficiar por esos estudios. Así, los pagos del Estado buscarían recompensar a la empresa por beneficiar a terceros.
- Imponer pagos (bajo la forma de impuestos, cargos o multas) en caso de externalidades negativas. Por ejemplo, al poner impuestos a los combustibles para automotores en función de la contaminación que producen cuando se usen; de esa manera, se desalienta el consumo de los combustibles más contaminantes. En ese sentido, se justificaría que la nafta y el gasoil tengan más impuestos que el GNC, si se entiende que el GNC produce menos contaminación.
- Intervenir directamente en la provisión de bienes y servicios con externalidades. Por ejemplo, se considera que la educación en todos sus niveles y el cuidado de la salud de la población tienen externalidades positivas, y ese es uno de los motivos que justifican la intervención del Estado a través de escuelas, universidades y hospitales públicos.
- Pero además, en el caso de externalidades negativas, se entiende que la intervención activa del Estado puede ayudar a tenerlas en cuenta. Por ejemplo, una empresa estatal que realice una explotación minera puede reducir la contaminación que produce su actividad mediante el análisis y adopción de aquellos métodos menos contaminantes que emplean las empresas privadas, aunque sean algo más costosos, a partir de tener en cuenta todos los costos (incluidos los ambientales).

En cada caso es necesario evaluar qué es lo más conveniente socialmente.

Bienes públicos puros

Los bienes públicos puros son un caso especial de falla de mercado: directamente no hay mercado.

En el caso de la generalidad de los bienes, las familias pagan por una o más unidades de un bien (por ejemplo, manzanas) y solo ellas pueden consumirlo. Es decir, quien lo compra se apropia en forma individual de los beneficios del bien.

Pero en el caso de los bienes públicos puros, no hay **apropiación individual. Una vez provisto el bien:**

- No es posible exigir ningún pago a cambio del uso del bien, está disponible para todos. Por ejemplo, un espectáculo de fuegos artificiales en una plaza pública: lo puede disfrutar toda la gente que esté cerca, le bastará con mirar al cielo, no se le puede cobrar por hacerlo.
- No tiene costo alguno que más personas lo usen. En el ejemplo de los fuegos artificiales, su costo será el mismo, ya sea que lo miren 1000 o 10.000 personas.



En todo mercado hay un intercambio, se paga un precio por algo. Como en el caso de un bien público puro no es posible cobrar por el derecho a usarlo, su producción no puede organizarse en base a un mercado, en el cual el bien se venda, y con el resultado de la venta un empresario cubra sus costos y obtenga una ganancia.

El fracaso del mercado en los bienes públicos



Una empresa o una persona pueden financiar la producción de un bien público, por diversas razones: porque valoran al bien y no está disponible (sería el caso de una persona que pone alumbrado público en su cuadra), por altruismo (el de una persona que repara los juegos de una plaza pública sin pedir nada a cambio) o por publicidad (por ejemplo, una empresa que realiza un espectáculo de fuegos artificiales en un lugar abierto, para mostrarle a la comunidad que hace algo por ella).

Pero en general esto no dará una respuesta eficiente a la necesidad de bienes públicos que tiene la sociedad. Por ejemplo, supongamos que una calle esté muy oscura por la noche; y entonces cada vecino o cada automovilista que pasa de noche por la calle evalúe los costos y beneficios individuales de iluminar su casa y el camino por donde suele transitar. Lo más probable es que no se llegue a una solución satisfactoria, a lo sumo habrá iluminación en algunas partes y en otras no. La solución más eficiente es que se instale la iluminación en forma planificada donde más se necesite: lo más probable es que los beneficios sociales de hacerlo sean superiores a los costos.

Ante la existencia de un bien público puro, la mejor solución suele ser la acción colectiva: generalmente, a través del Estado que, para financiar los bienes y servicios que provee (vigilancia policial, servicio de justicia, escuelas públicas, hospitales, etc.), **cobra impuestos**, es decir, obliga a los ciudadanos a que contribuyan para pagar sus gastos. Con esos fondos, el Estado adquiere los recursos productivos necesarios para brindar los bienes y servicios (por ejemplo, construye escuelas, compra útiles y materiales escolares y contrata a docentes y no docentes para brindar educación), o bien contrata a una empresa para que lleve a cabo la producción del bien (por ejemplo, contrata a una empresa constructora para que construya una obra de defensa contra inundaciones).

Hay casos en los que es posible cobrar a los que se benefician con el uso de un bien, pero hacerlo sería poco práctico. Por ejemplo, las plazas públicas se pueden cercar y cobrar por ingresar a ellas. Eso sería ineficiente por dos motivos: por un lado, por el costo que tendría restringir el acceso y cobrar la entrada. Y por otro lado, porque, desalentadas por el precio, menos gente usaría las plazas, lo cual disminuiría los beneficios que le traen las plazas a la sociedad.

Conceptos clave



→ Bienes públicos

Bienes o servicios cuyas dos características distintivas son: a) una vez provisto el bien, no es posible excluir a nadie de sus beneficios, por lo que no se puede cobrar un precio como condición para acceder al bien (no exclusión); b) una vez provisto el bien, la incorporación de más beneficiarios no tiene costo alguno; c) el consumo que hace del bien una persona no obstaculiza el consumo de otra persona (consumo no rival).

→ Impuesto

Pagos a realizar obligatoriamente por individuos o empresas, cuya carga se distribuye bajo ciertos criterios (ingresos, ventas, etc.), sin relación con los beneficios que otorga el gasto público que se financia de esta manera.

La acción colectiva como alternativa al mercado



El funcionamiento del mercado se basa en acciones individuales o familiares: a partir de que una persona posee A, y otra posee B, si ambas lo encuentran conveniente intercambiarán cierta cantidad de A por cierta cantidad de B (la relación entre las cantidades es el precio). Y sobre esa base se estructura la producción de los bienes que satisfarán necesidades.

El sector público –el Estado– tiene una lógica distinta. Se basa en la acción colectiva: un conjunto de gente que vive en sociedad se pone de acuerdo para financiar la producción de bienes, que se ponen a disposición de todos o de quienes los necesitan, y lo que aporta cada uno no es en función de cuánto valora cada uno el bien provisto: el conjunto decide, de alguna manera, poner a disposición el bien y cuánto debe contribuir cada familia para financiarlo.

Actividad

Supongan que en un barrio (que no es un barrio cerrado) se detecta que hay mucha demanda por vigilancia: los vecinos quieren que las calles sean patrulladas por un servicio que dé el aviso inmediatamente cuando advierte que se está cometiendo un delito.

Como resultado de una encuesta, se saca la conclusión de que la suma total que los vecinos estarían dispuestos a pagar por un servicio de vigilancia (algunos más, otros menos, según sus posibilidades económicas y la necesidad de vigilancia que sienten) es de \$100.000 por mes.

Ustedes advierten que un servicio que satisfaga esa necesidad tendría un costo de \$50.000 por mes (que es muy superior a lo que cada vecino estaría dispuesto a pagar, pero es menos que la suma total de lo que los vecinos están dispuestos a pagar). Entonces, deciden proveer el servicio en forma privada. ¿Creen que su empresa será viable económicamente, es decir, que obtendrá ganancias? En caso de que su respuesta sea negativa, expliquen el motivo. ¿Cómo podría hacerse para brindar el servicio de forma tal que sea viable, es decir, que tenga los recursos suficientes como para pagar sus gastos?

Fallas informativas

Habíamos dicho que el funcionamiento de mercados perfectos requería perfecta información por parte de los participantes. Sabemos que en la práctica esto no es posible, nunca se tiene información perfecta.

Pero en muchos casos la información que poseen las empresas y los consumidores es suficiente como para que las decisiones que tomen no se aparten demasiado de las que tomarían en caso de contar con toda la información relevante. Por ejemplo, puede que una persona no coteje los precios de la verdulería en la que compra con los de otras verdulerías cercanas. Pero como habrá otras personas que sí los cotejen, el verdulero no podrá cobrar precios excesivos, porque perdería muchos clientes.

Sin embargo, hay casos en los cuales la falta de información adecuada por parte de quienes toman las decisiones puede traer como consecuencia resultados sustancialmente alejados de lo que sería eficiente. Por ejemplo, un médico puede prescribirle a un paciente costosos e innecesarios estudios y recomendarle que los haga en su clínica, con el fin de ganar dinero a expensas de la falta de conocimiento médico de su paciente, que no puede saber que, en realidad, no necesita esos estudios. La realización de los estudios es ineficiente, porque se emplean recursos que no traen beneficios para el paciente ni para la sociedad: solamente se emplean como instrumento para que el dinero del paciente vaya a parar a los bolsillos del médico.

Generalmente hay aspectos de lo que vamos a comprar o contratar que conocemos y otros que no; pero hay casos en los cuales la incertidumbre tiene un rol muy importante. Por ejemplo, una persona puede estar en la duda de si lo más conveniente para su hijo es hacer una carrera universitaria o ponerse a trabajar. La educación en general puede asimilarse a una inversión de largo plazo: habrá casos en los cuales la familia podrá decir, al cabo de varios años, que valió la pena hacer el esfuerzo; y en otros casos pensará lo contrario, por ejemplo, porque el estudiante nunca finalizó la carrera y terminó trabajando en un empleo en el cual no utiliza los conocimientos que le enseñaron en su estudio. Pero, al comenzar un estudio, es lógico que haya incertidumbre respecto a cuál es la decisión más conveniente.

Además, la falta de información adecuada puede aumentar considerablemente los costos, o llevar a decisiones erróneas. Para dar un ejemplo trivial: cuando uno va a comprar salsa de tomate encuentra envases de distintos tamaños y productos de distintas calidades, y le puede resultar arduo establecer cuál es el más conveniente. Para saberlo, debería hacer una investigación que le llevaría tiempo. Las empresas gastan fortunas en propaganda, que se supone deberían informar a los consumidores, pero a veces esa propaganda es engañosa o solo busca instalar la marca de su producto en la mente de los consumidores, tratándolos de convencer de que es de buena calidad. Así, esa propaganda es ineficiente socialmente: tiene costos pero no beneficios sociales; solo trae ventajas a los empresarios, compensada por las desventajas –la desinformación– para los potenciales compradores.

¿Qué puede hacerse para aminorar los problemas informativos?

La respuesta suele ser la regulación estatal, que puede llegar al paternalismo: la sustitución de la decisión personal o familiar por la decisión social, a través del Estado. Por ejemplo:

- El Estado Argentino, ya desde el siglo XIX, con la Ley 1.420 de 1884 estableció la obligatoriedad de la escuela primaria; y recientemente la Ley de Educación Nacional 26.206 de 2006 agregó la obligatoriedad de la escuela secundaria y el nivel inicial. La idea es que los padres no puedan elegir si mandar o no a sus hijos a la escuela: el Estado decidió que los tienen que mandar.
- Del mismo modo, se establece la vacunación obligatoria contra ciertas enfermedades dentro del Plan Nacional de Vacunación gratuito.

... Y EN OTRAS NOTICIAS: IMPACTANTE ESTUDIO REVELA QUE MUCHOS ESTUDIOS NO SON IMPACTANTES AUNQUE SE LOS PROMOCIONE ASÍ.



Por Montt

- En la generalidad de los países hay drogas cuya comercialización está prohibida. Esto se basa en considerar que los potenciales adquirentes no son plenamente conscientes de los daños que traen estas drogas, y el Estado sí.

Otros ejemplos de regulación estatal son:

- Las normas que obligan a exhibir los precios, a uniformar el tamaño de los envases, a exhibir carteles que informen al cliente acerca de sus derechos como tal, etc.
- Las normas que establecen que determinados oficios o profesiones solo pueden ser desempeñados por personas que hayan recibido un título autorizado por el Estado; por ejemplo, médicos, ingenieros, etc.
- Las normas que castigan la publicidad engañosa.

Y, en algunos casos, se cree que ciertos problemas de origen informativo pueden ayudar a justificar la intervención estatal directa en la producción. Por ejemplo, hay estadísticas que indican que la proporción de partos con cesárea es mayor en clínicas privadas que en hospitales públicos; y se ha sostenido que eso sucede porque en las clínicas privadas la cesárea reporta más ingresos que el parto natural. En cambio, en el hospital público se trataría de evitar la cesárea siempre que fuera posible, en beneficio del paciente. Esta diferencia en el manejo de la información puede ser un argumento, entre otros, a favor del hospital público.

Actividad

Los medicamentos que se venden en las farmacias incluyen el principio activo, o droga básica, cuyo propósito generalmente es la prevención, diagnóstico o tratamiento de una enfermedad; un excipiente, que es la sustancia que se mezcla con el principio activo para facilitar su manipulación y absorción; y un envase, que indica la marca, o nombre de fantasía del medicamento. Adentro del envase viene también un prospecto, que en letra muy chica describe cuál es el principio activo, los riesgos de la sobredosis, las contraindicaciones, entre otras cosas.

Hasta principios de este siglo, las recetas médicas indicaban en general solo la marca del medicamento, con lo cual no eran válidas para adquirir un medicamento que tuviera el mismo principio activo, pero tuviera otra marca. En septiembre de 2002 se sancionó la Ley 25.649, que estableció que “Toda receta o prescripción médica deberá efectuarse en forma obligatoria expresando el **nombre genérico del medicamento**”; **este nombre genérico se refiere al principio activo**. Eso permite al comprador solicitar al farmacéutico que le venda la marca más barata de las que contienen el principio activo recetado.

Este es un ejemplo de regulación estatal que tiende a hacer más competitivo un mercado, que estaba muy distorsionado por fallas informativas: los compradores (los pacientes o sus familiares) ni siquiera sabían que un medicamento podía ser sustituido por otro que tuviera **el mismo principio activo**. **¿Por qué razón se justificó la intervención estatal en este caso?**

Fallas macroeconómicas

Las fallas de mercado que analizamos en las secciones precedentes (monopolios naturales, externalidades, bienes públicos, fallas informativas) se refieren a lo que pasa en un mercado en particular. Pero además, un sistema económico puede presentar problemas graves de recesión, desempleo e inflación, que el libre funcionamiento de los mercados no es capaz de solucionar, al menos no con una velocidad acorde con las necesidades sociales.

No profundizaremos mucho sobre estas cuestiones en esta sección, dado que en capítulos posteriores analizaremos las cuestiones macroeconómicas. Aquí nos limitaremos a decir que esos problemas existen, y que el mercado no siempre los resuelve sin costos importantes, por lo que puede hacer falta la intervención del Estado.



Desocupados (1961), de Ricardo Carpani

Un ejemplo ha sido la crisis internacional que se evidenció en el año 2008. Por problemas en gran medida derivados de fallas informativas en los mercados financieros, los bancos entraron en dificultades y empezaron a dejar de dar y renovar préstamos. Esto produjo una fuerte caída en la demanda del sector privado: las familias y empresas endeudadas se vieron obligadas a pagar sus deudas sin recibir nuevos créditos para financiarse, y entonces redujeron sus compras. Al hacerlo, las empresas productoras no pudieron vender su mercadería, y redujeron su producción, lo que produjo despidos y menores ingresos para sus trabajadores. Esos menores ingresos, a su vez, determinaron una nueva caída de la demanda de bienes y servicios en general, reiniciando el proceso de reducción de la producción y el consumo.

Ante ello, los Estados de gran parte del mundo actuaron prestando dinero a los bancos para que pudieran seguir otorgando créditos, y aumentando el gasto público para compensar la reducción de la demanda privada.

Inequidad distributiva

Cada persona puede tener una visión distinta acerca de qué es equitativo en materia de distribución de ingresos. Pero lo que puede verse en la generalidad de países, y especialmente en los países con un sistema de gobierno democrático, es que el Estado interviene en la distribución del ingreso de la sociedad, de modo tal que las desigualdades disminuyan.

Eso sería indicador de que la mayoría de las personas, en la mayoría de las sociedades, cree que la distribución del ingreso que produce el libre funcionamiento del mercado no es óptima. Esa mayoría tiende a pensar que no es equitativo que haya familias que, aun haciendo sus mayores esfuerzos dentro de sus posibilidades, no puedan alimentarse bien, ni proveerle a sus hijos una educación y una atención de la salud que les permita un desarrollo humano aceptable, mientras otras personas viven sin trabajar y rodeados de lujo y derroche. Sin embargo, no hay nada en el libre funcionamiento del mercado que lo impida.

Actividad

Encuentren tres ejemplos de programas públicos que se lleven a cabo actualmente en nuestro país que tengan como finalidad (ya sea principal o secundaria) hacer posible el acceso de la población a bienes y servicios capaces de satisfacer necesidades que nuestra sociedad considera básicas, como alimentación, educación, atención médica o vivienda.



Por Santiago Caruso

Ante esta situación, el Estado interviene usando dinero de los impuestos que cobra a las familias de mayores ingresos, para financiar gasto público que beneficia a toda la sociedad, incluyendo a las familias de menores ingresos: escuelas, hospitales, obras de saneamiento, etc. También lo usa para ayudar directamente a familias de bajos ingresos, entregándoles bienes o dinero.

Intervención del Estado ante fallas

Como vimos, la sociedad, organizada a través del Estado, puede intervenir de muchas maneras ante las fallas que presenta el mercado.

Una discusión importante es hasta dónde debe llegar esa intervención, y qué forma debe tener. Estrictamente hablando, no hay mercados perfectos; en todos los mercados hay fallas. Pero de eso no se desprende que necesariamente el Estado deba intervenir en todos los mercados. Está claro que, como mínimo, el Estado debe encargarse de financiar la provisión de bienes públicos, dado que el mercado no puede proveerlos en condiciones mínimas de eficiencia. Y en general se acepta la necesidad de que el Estado intervenga en favor de los sectores más necesitados, lo que exige que los sectores de mayores recursos paguen impuestos para financiar esa acción.

Más allá de eso, la discusión está abierta. ¿Debe el Estado regular a los monopolios privados o reemplazarlos por monopolios públicos? Ante una externalidad negativa como la contaminación, ¿conviene prohibir la actividad que la produce, poner un impuesto para desalentarla o establecer límites a la emisión de contaminantes? Para garantizar el acceso a la atención médica y medicamentos a todas las personas ¿es mejor hacerlo a través de los hospitales públicos o darle a las personas que lo necesiten la posibilidad de tener una obra social gratuita financiada por el Estado?

Hay innumerables controversias en torno a la política fiscal que se pueden plantear, que por su extensión y complejidad no podemos tratar acá.

Pero lo que tiene consenso entre los economistas en general es que los mercados no son perfectos, tienen fallas, y que en muchos casos hay que evaluar la necesidad de intervención del Estado para corregirlos. Pero esa intervención del Estado no es una panacea ni tiene una única modalidad posible, es necesario evaluar qué es lo mejor en cada caso.

La microeconomía. Distribución del ingreso

LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y EL SISTEMA DE PRECIOS

Una economía produce bienes y servicios destinados a satisfacer necesidades de los miembros de la sociedad. Pero esas necesidades exceden las posibilidades productivas, lo cual exige una priorización: atender unas necesidades primero que otras.

¿Cómo establece una economía de mercado esa priorización? Existen mecanismos de distribución del ingreso, que establecen que cada individuo o familia tenga derecho a una determinada porción del valor de la producción generado, que es su ingreso. Y con su ingreso, luego cada individuo o familia decide a qué necesidades le dará prioridad, y en función de ello adquirirá los bienes o servicios que crea más convenientes.

Los mecanismos de distribución del ingreso se basan en la propiedad de los factores de la producción (maquinarias, edificios, fuerza de trabajo) y en los precios. La **remuneración de los factores productivos** es el precio con que se paga la utilización de los factores en el proceso de producción.

Por razones de simplificación, en nuestro modelo partiremos del uso de dos factores productivos: trabajo y capital, representando el primero el tiempo humano dedicado al proceso productivo, y el segundo a la propiedad de bienes (maquinarias, tierras, etc.) dedicados a ese proceso. A la remuneración del factor trabajo la llamamos **salario**; a la del capital la llamamos **interés**, o **renta**.



Por Jack Vettriano

Conceptos clave



• Remuneración de los factores productivos

Es el ingreso percibido por los propietarios de los distintos factores productivos como recompensa por la participación de esos factores en el proceso productivo.

• Salario

Remuneración que recibe el trabajador que trabaja por cuenta de terceros.

• Interés o renta

Remuneración que recibe el capital. Se usa más la palabra “interés” cuando el capital toma la forma de una suma de dinero; y “renta” cuando se trata de un bien, tal como un inmueble.

¿Qué tipo de distribución del ingreso?



En economía prestamos atención a dos clases de distribución del ingreso:

Por un lado, la *distribución funcional del ingreso*, que establece cómo se distribuye entre los principales factores productivos.

- **Así, se establece cuánto es la remuneración de los asalariados:** el ingreso que se obtiene cuando se trabaja para un tercero.
- **Y también cuánto es el superávit bruto de explotación:** la diferencia entre los ingresos que obtienen las empresas y lo que le pagan a sus trabajadores. Esta diferencia representa una aproximación a los ingresos originados en la propiedad del capital, sumados a los ingresos provenientes de la administración de una empresa (como los que toman las decisiones en una empresa suelen ser sus propietarios, no resulta fácil separar un ingreso de otro).
- **Una tercera porción es el ingreso bruto mixto,** percibido por trabajadores por cuenta propia.

La *distribución personal del ingreso*, en cambio, clasifica a las familias en función de su nivel de ingresos (sin importar de dónde provengan esos ingresos). Por ejemplo, divide a la población en cinco grupos de igual tamaño poblacional (quintiles), y entonces investiga cuánto gana el quintil de menores ingresos, cuánto gana el siguiente, etc. Lo que busca saber es cuánta desigualdad hay en la distribución del ingreso en una sociedad.

En el presente capítulo nos concentramos en la distribución funcional del ingreso.

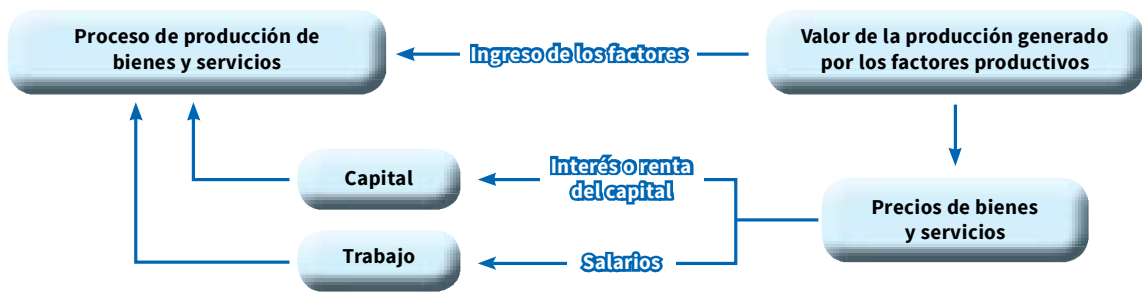
Inicialmente, para poder hablar de “unidades” de estos factores, los trataremos como si fueran homogéneos. Por ejemplo, en el caso del trabajo, hablaremos de “horas de trabajo”. En el caso del capital, podemos pensar que se puede medir todo el capital aportado en unidades monetarias, es decir, en pesos, representando su valor económico.

Supongamos una sociedad que produce 1000 kilos de alimentos por mes; y que el precio sea de \$30 por kilo, con lo cual el valor de la producción es de \$30.000 por mes. Ese valor generado es el **ingreso que tiene la sociedad. ¿Cómo se distribuye entre sus miembros?**

Supongamos también que tenemos solo dos personas en la sociedad, y una (el “trabajador”) aporta por mes 200 horas de trabajo, y la otra (el “capitalista”) aporta capital (por ejemplo, es el propietario de maquinarias con las cuales se fabrican los alimentos) por \$1.000.000.

Si al trabajador se le paga un salario de \$50 por hora trabajada, su ingreso mensual será de \$10.000. El resto del ingreso social será para el capitalista: \$20.000 por mes. Ese ingreso remunera la propiedad del capital, y equivale al 2% del valor de ese capital. Ese 2% es la renta del capital.

Así, en equilibrio el producto social es igual al ingreso de los miembros de la sociedad; y ese ingreso, para cada uno de ellos, es el resultado de multiplicar el factor de producción aportado por cada uno (trabajo o capital) por la remuneración de ese factor (salario o renta).



Así, a través de la determinación de los derechos de propiedad (quién es dueño de cada factor) y de los precios (de bienes y servicios, incluyendo las remuneraciones de los factores productivos) se establece la distribución del ingreso social.

La asignación de derechos de propiedad, particularmente sobre el capital, es producto de lo que ha ocurrido en el pasado y de las normas vigentes. Aquí, para analizar cómo se distribuye el ingreso en una economía de mercado, lo asumiremos como un dato del cual se parte. No quiere decir que sea un dato inamovible ni que sea una asignación justa, como ya vimos en el capítulo anterior. Simplemente, que nos concentraremos en la determinación de los precios como elemento distribuidor del ingreso.



Por Pawel Kuczynski

Conceptos clave



• Distribución funcional del ingreso

Es la distribución del ingreso entre los propietarios de los factores de producción. Considera el ingreso de las personas según la función que cumplan en el proceso productivo: típicamente, trabajadores y dueños del capital.

• Remuneración de los asalariados

Ingreso que perciben las personas que trabajan para un tercero, típicamente para una empresa.

• Superávit bruto de explotación

Ingreso de las empresas, neto de salarios pagados a sus trabajadores.

• Ingreso bruto mixto

Ingreso de trabajadores por cuenta propia. Refleja tanto la remuneración por su trabajo como el ingreso correspondiente al capital que posean.

• Distribución personal del ingreso

Establece cómo se distribuye el ingreso entre partes iguales de la población, agrupada según su nivel de ingreso.

Actividad

Partimos de una sociedad que, en un momento determinado, tiene un ingreso mensual de \$30.000, que se distribuyen de la siguiente manera: \$10.000 para los trabajadores (que ganan \$50 por la hora trabajada, y trabajan 200 horas mensuales), y \$20.000 para los capitalistas, que tienen un capital que vale \$1.000.000, por el que ganan una renta del 2% mensual. Así, el 33,3% del ingreso social va para los trabajadores, y el 66,7% para los capitalistas. Supongamos que el ingreso mensual social sigue siendo de \$30.000, con los mismos aportes de capital y trabajo; **pero que el salario de los trabajadores aumenta a \$60 la hora. ¿Cómo se distribuirá ahora el ingreso social entre trabajadores y capitalistas? ¿Cuál será la nueva renta del capital?**

LA REMUNERACIÓN DE LOS FACTORES PRODUCTIVOS EN COMPETENCIA PERFECTA

Para analizar cómo se establece la remuneración de los distintos factores de producción, volvemos a nuestro modelo de competencia perfecta, en el cual los precios de los bienes y servicios no son establecidos por alguien en particular, sino que surgen de la interacción entre la oferta y la demanda en el mercado de cada bien y servicio.



Por Quino

Como vimos, la demanda de los bienes y servicios finales responde a las preferencias de los compradores, a sus ingresos y a los precios que encuentran en el mercado, tanto para el bien en cuestión como para los demás bienes. La oferta depende de los precios del bien, de sus insumos, y de cuestiones técnicas que hacen a la producción del bien que, junto con el precio de los insumos (incluido el de los factores de la producción) determinarán el costo de producción. Y, dado que en general la demanda disminuye cuando aumenta el precio del bien, y en cambio la oferta aumenta, habrá un precio que iguale la oferta y la demanda: será el precio de equilibrio.

El uso de los factores de producción –la posibilidad de usarlos para contribuir al proceso productivo– también tiene un precio, que es su remuneración. Y, al igual que los demás precios, en una economía competitiva la remuneración de un factor productivo se determina a través de la interacción de su oferta con su demanda.

La demanda derivada

Cuando analizábamos los determinantes de la demanda en el capítulo 1 nos referíamos en general a la demanda por bienes y servicios finales: se paga por ellos en función de su capacidad de satisfacer directamente las necesidades de los consumidores.

Pero en el caso de los **bienes y servicios intermedios** y de los servicios de los factores de la producción, las empresas los demandan por su capacidad de contribuir al proceso productivo, a partir del cual se consiguen los bienes y servicios que la empresa venderá, obteniendo así ingresos. Esos ingresos, en la medida en que sean superiores a los costos, originarán ganancias, que constituyen el objetivo empresarial en el modelo que usamos.

Así, la demanda por bienes y servicios intermedios y por servicios de los factores productivos es una **demandada derivada**: no se los compra (o contrata) por su capacidad de satisfacer necesidades directamente, sino porque tienen la capacidad de contribuir a la producción de bienes y servicios que, en definitiva, satisfacen necesidades, y en función de ello tienen un valor en el mercado. Los consumidores estarán dispuestos a pagar por los bienes finales, y en función de ello las empresas contratarán insumos para la producción. Por ejemplo, un horno de panadería no satisface directamente las necesidades de los consumidores; pero se usa para hacer el pan, que sí satisface esas necesidades. El horno se demanda en función de su capacidad para colaborar en la producción de bienes y servicios, que a su vez serán demandados por las familias. Su demanda deriva de la demanda de pan.

Conceptos clave



• Demanda derivada

Es la demanda por bienes o servicios que no satisfacen directamente necesidades, sino que se emplean para la producción de bienes o servicios que sí las satisfacen.

Actividad

Imaginen un campo que estaba dedicado al cultivo de hortalizas en forma artesanal que se empieza a utilizar exclusivamente para cultivar soja. Tanto las hortalizas como la soja, para su cultivo y cosecha, requieren trabajadores agrícolas y maquinarias, pero, por cada hectárea cultivada, la cantidad de trabajadores empleados en el cultivo de hortalizas es mayor, en tanto que para el cultivo de la soja se utiliza maquinaria más costosa pero menos cantidad de trabajadores.

¿Cómo afecta este cambio en la producción a la demanda de trabajo agrícola?

La productividad marginal y el valor del producto marginal

El análisis asume que todas las acciones de las empresas, que son las demandantes de recursos productivos, están orientadas a maximizar sus ganancias. Así, una empresa decidirá la contratación de una unidad de un factor productivo en función de cuáles sean los costos e ingresos resultantes de esa contratación. El costo está representado por la remuneración del factor; el ingreso, por el valor de su producto marginal.

La **productividad marginal** o **producto marginal** de un factor productivo se define como el aumento en la producción de un bien que se logra por incrementar la utilización de ese factor en una unidad, permaneciendo constantes los demás. Supongamos, por ejemplo, que partimos de la situación en la que se contratan 200 horas de trabajo, y con ellas –más los otros insumos– se producen 1.000 kilos de alimentos. Y que se evalúa que, si se contrata una hora de trabajo más, la producción pasa

a ser de 1.004 kilos. Así, como resultado de contratar una hora de trabajo adicional, la producción aumenta en 4 unidades: esas 4 unidades constituyen el producto marginal del trabajo.

Esas unidades adicionales tienen un precio en el mercado; supongamos que le reportan a la empresa \$10 por unidad. Entonces, podremos decir que el ingreso adicional que obtiene la empresa por contratar una hora adicional de trabajo es de \$40. Ese es el **valor del producto marginal** del trabajo en ese punto.

La productividad marginal es un dato técnico: depende de la tecnología utilizada, y de las cantidades que se esté usando de ese factor y de otros insumos productivos.

En general se postula que, si se mantiene constante todo lo demás (la tecnología y las cantidades utilizadas de los demás insumos productivos), la productividad marginal de cada factor productivo tiende a descender a partir de un cierto punto. Esto lleva a que el valor del producto marginal también disminuya al incrementarse la utilización de un insumo.

Productividad marginal descendente \longrightarrow costo marginal creciente



En el capítulo 1 dijimos que el costo marginal de la producción, a partir de un cierto punto, tiende a aumentar. El motivo de esto es que, al agregar más insumos, su productividad –aun cuando al principio puede aumentar– a partir de un cierto punto tiende a disminuir. Ese costo lo medimos en unidades de producto: cuánto varía el costo de la última unidad producida al incrementarse la **cantidad**. En términos matemáticos, sería $\Delta c/\Delta Q$, siendo c el costo, Q la cantidad del producto, y el signo Δ denota variación. Si el aumento del costo está representado por una mayor utilización de un factor productivo, el **costo marginal** estaría representado por: $(\Delta F \times P_f)/\Delta Q$, siendo F la utilización del factor productivo, y P_f su precio.

Cuando hablamos del **producto marginal de un factor**, lo podemos expresar como $\Delta Q/\Delta F$. Es decir, el denominador pasa a ser la unidad del factor, no la unidad de producto como en el caso del costo marginal.

Así, asumiendo que el precio no varía, el descenso de la productividad marginal tiene como consecuencia el aumento del costo marginal, ya que es su contracara.

Así, podemos repetir el ejemplo que dimos en el capítulo 1, sobre la incorporación de horas de trabajo en una panadería. Decíamos que al principio podía ocurrir que, al aumentar el número de trabajadores, la productividad aumente inicialmente, dado que se podrán aprovechar mejor las instalaciones y se facilita una mejor división del trabajo. Pero que, llegado un punto, es de esperar que la productividad comience a bajar, por ejemplo porque hay demasiados trabajadores en la panadería y comienzan a entorpecerse entre sí por falta de espacio y de herramientas disponibles.

En el caso típico (en este modelo) la productividad marginal –y con ella el valor del producto marginal, en la medida en que los precios se mantengan constantes– inicialmente aumenta, y luego disminuye. En esta etapa hablamos de rendimientos marginales decrecientes, o rendimientos decrecientes a escala.

La existencia de la primera etapa de la producción, en la cual la productividad aumenta, no es necesaria para el modelo. Lo importante es la etapa en la cual la productividad marginal disminuye, ya que en un mercado competitivo se llega al equilibrio en esta etapa. El equilibrio implica que las empresas, dadas la tecnología y los precios –incluyendo la remuneración del factor– llegaron a la utilización del factor que maximiza sus beneficios.



Por Steve Cutts

El mercado de trabajo en competencia perfecta

Veamos en particular el caso del factor trabajo. En la vida real el trabajo es heterogéneo: hay trabajos con muy distintos grados y clases de especialización, lo que se plasma en una gran variedad de niveles salariales. Pero en el modelo, por razones de simplificación, hablamos del “trabajo” como si fuera algo homogéneo, para tratar de extraer conclusiones, las que después podrían generalizarse.

La demanda de trabajo, en el modelo de competencia perfecta, es similar a la de cualquier otro factor productivo: dada una cierta cantidad de trabajo utilizado, lo que estará dispuesta a pagar una empresa por contratar una hora más dependerá del aumento que se producirá en el ingreso de la empresa como consecuencia de incorporar esa hora adicional de trabajo; es decir, del valor (precio) del producto marginal.

En el caso general, el producto marginal (el incremento de la producción resultante de agregar al proceso productivo una unidad de trabajo) disminuirá a medida que aumente la cantidad de trabajo contratada.

Asumiendo que los precios no varían, el valor del producto marginal dependerá de la productividad marginal, que en el tramo relevante de la producción será menor cuanto mayor sea la cantidad de trabajo incorporada en el proceso. Esto implica que cuanto mayor sea la utilización de trabajo (manteniéndose todo lo demás constante), menor será el valor del producto marginal y, por lo tanto, menor el salario que las empresas estarán dispuestas a pagar a los trabajadores.

Actividad

Imaginen que una empresa de construcción levanta 10 metros cuadrados de pared por día utilizando un albañil; 25 cuando utiliza 2 albañiles; 38 con 3 albañiles; 50 con 4 albañiles; y 60 con 5 albañiles. Por cada metro cuadrado, le pagan a la empresa \$100.

Hagan un cuadro que contenga el producto marginal y el valor del producto marginal de cada uno de los 5 albañiles, desde el primero al quinto.

Conceptos clave



Productividad marginal o producto marginal de un factor productivo

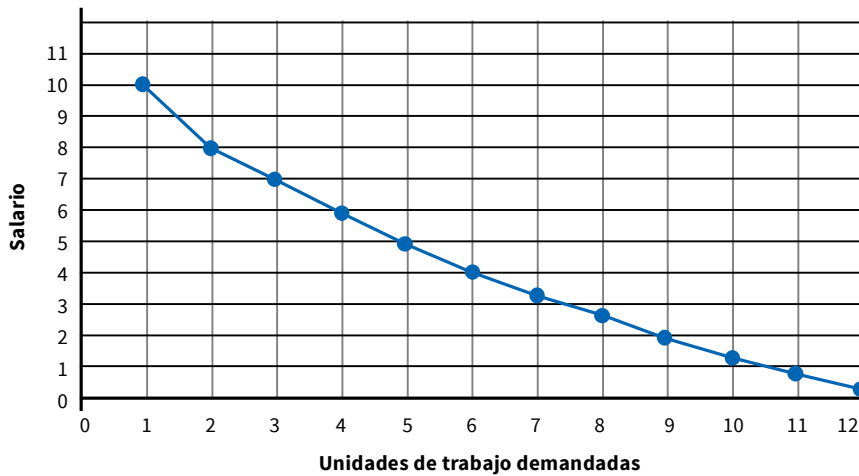
Es la variación que se produce en la cantidad producida (medida en unidades del producto) como consecuencia de agregar una unidad del factor al proceso productivo. En símbolos, es $\Delta Q/\Delta F$, siendo ΔQ el incremento marginal de la cantidad producida, y ΔF el incremento marginal del factor productivo.

Valor del producto marginal de un factor productivo

Valor que tiene en el mercado el incremento de la producción obtenida al aumentar en una unidad la cantidad del factor. En símbolos, es $P_x (\Delta Q/\Delta F)$, siendo P el precio de mercado del producto.

Gráfico 3.1

Demanda de trabajo: relación inversa con el salario



La demanda de trabajo, al igual que la demanda de bienes y servicios, tiene en general pendiente negativa, lo que quiere decir que hay una relación inversa entre la cantidad demandada y el precio a pagar, que en este caso es el salario. Es decir, cuando el salario aumenta, manteniéndose todo lo demás constante, las empresas tienden a disminuir su demanda de trabajo. Esto puede ocurrir por dos razones:

- porque aumenta el costo marginal de su producción. Recordemos que en competencia perfecta la empresa maximiza sus beneficios en el nivel de producción en que el costo marginal es igual al precio. Si el precio de su producto no aumenta, entonces las empresas reducirán su producción –y, por lo tanto, la cantidad de trabajo contratada– hasta que el costo marginal vuelva a igualarse con el precio;
- porque podrían sustituir el factor cuyo costo aumentó (el trabajo, en este caso) por otro factor que ahora resulte relativamente más barato. Por ejemplo, ante un aumento del salario, podrían optar por comprar máquinas que le permitan emplear menos trabajadores.

La demanda de trabajo del mercado es la suma de las demandas de trabajo de las empresas individuales, por lo que es de esperar que tenga la misma forma que la demanda de trabajo de una empresa: cuanto mayor es la cantidad de trabajo contratada, menor será el salario que las empresas estarán dispuestas a pagar.

Por su parte, la oferta de trabajo dependerá, por ejemplo, de cuestiones demográficas: cantidad de población y su distribución por edades. También de cuestiones culturales y legales, que inciden, por ejemplo, en la edad en la que se empieza a trabajar, en la edad en que se deja de hacerlo, en la proporción de personas que trabajan en su casa en lugar de volcarse al mercado laboral, etc.

Pero también dependerá del salario que se paga; y es esta relación, entre salarios y cantidad de trabajo, la que nos interesa ahora desarrollar.

El supuesto general es que esta relación tiene **pendiente positiva**: cuanto más le paguen a los trabajadores, más dispuestos estarán a ofrecer su fuerza de trabajo en el proceso productivo.

La relación entre la oferta de trabajo y el salario



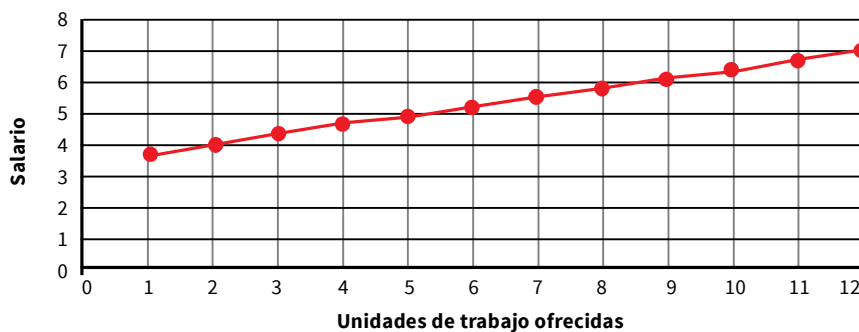
El supuesto de que la oferta de trabajo tiene pendiente positiva tiene varias explicaciones; podría haber personas que, al disminuir su salario, decidan que no vale la pena trabajar en una empresa, y preferirán quedarse en su casa. O, por lo menos, trabajar menos horas, eligiendo tener menores ingresos pero disponiendo de mayor tiempo libre. Al contrario, si les pagan más, estarán más dispuestas a emplearse.

Hay, sin embargo, quienes postulan que la relación puede ser inversa, argumentando que muchas familias necesitan un ingreso mínimo para vivir, y entonces cuando se reduce el salario por hora lo que hacen es tratar de compensarlo trabajando más horas.

La evidencia parece sostener que, considerando un país –con fronteras relativamente cerradas a la inmigración extranjera– en su conjunto, la pendiente de la oferta de trabajo es positiva, pero con poca elasticidad. Es decir, que ante una variación en el salario pagado, la cantidad de horas que la gente está dispuesta a trabajar aumenta, pero no mucho. Posiblemente las variables distintas del salario, como cuestiones demográficas, culturales y legales, tengan un peso mayor en la decisión de los trabajadores de ofrecer su fuerza de trabajo en el mercado laboral.

Pero si los trabajadores pueden emplearse en una industria u otra (al no requerirse calificaciones muy específicas), al aumentar los salarios en una industria, la oferta de trabajadores puede aumentar en forma importante, al atraer trabajadores de otras industrias.

Gráfico 3.2: Oferta de trabajo: relación directa con el salario



Salida de los trabajadores de las fábricas (1931), de Carl Josef Alexanderson

Conceptos clave



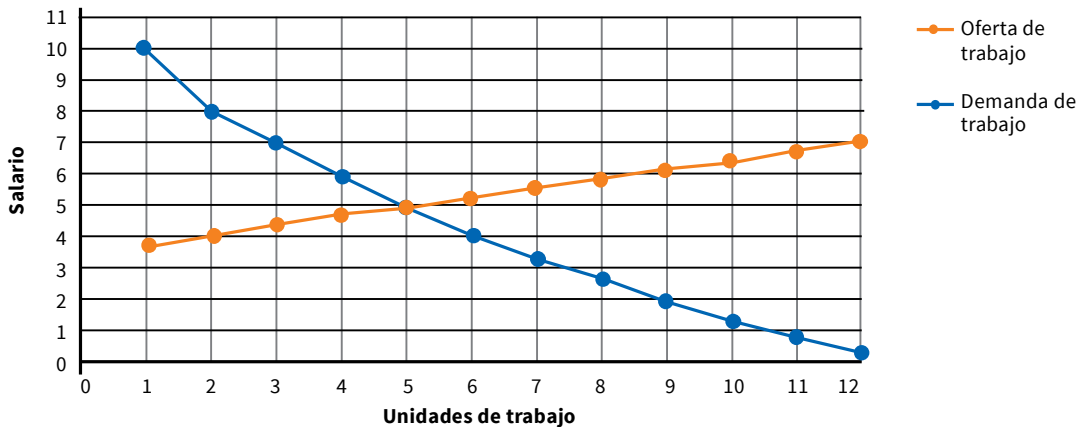
— Pendiente positiva

Se dice que una función entre dos variables tiene pendiente positiva cuando las dos varían en el mismo sentido. Por ejemplo, si cuando el precio de un producto sube, la cantidad que los oferentes están dispuestos a vender también sube, decimos que la relación entre cantidad ofrecida y precio tiene pendiente positiva.

Como en cualquier otro mercado, la oferta y la demanda coinciden en un punto en el cual la relación entre cantidad de trabajo y salario es la misma; ese es el equilibrio de mercado, que se verá alterado cuando cambien algunos de los datos que están detrás de la oferta y la demanda, como la tecnología usada, el precio de los bienes producidos, la cantidad de población, sus costumbres, etc. Pero en la medida en que las curvas de oferta y de demanda no varíen, el salario de mercado estará determinado en el punto en que se igualen la oferta y la demanda de trabajo.

Gráfico 3.3

Salario de equilibrio: la oferta iguala a la demanda



Actividad

Imaginen que un país se declara en guerra, y eso lleva a que gran parte de los trabajadores sean enrolados en las fuerzas armadas. ¿Qué podría esperarse que ocurra con el salario medio de los trabajadores que continúen en sus puestos de trabajo? ¿Por qué?

El mercado de capital en competencia perfecta

En este modelo, se concibe al mercado de capital básicamente de la misma forma que al mercado de trabajo. La demanda de capital va a depender del valor de su producto marginal: cuánto se incrementa el ingreso (neto del costo en el que se incurre si hubiera que contratar más de otros insumos para aumentar la producción) al aumentar una unidad la cantidad de capital.

Supongamos, por ejemplo, que una empresa está utilizando \$10.000 de capital, y con eso obtiene ingresos por \$500 al año. Y que si aumenta en \$100 su capital, pasará a obtener ingresos por \$510 al año. En ese caso, el valor del producto marginal es de \$10 por cada \$100 de capital adicional. Es decir, el valor de su producto marginal es el 10%.

En esas condiciones, las empresas no estarán dispuestas a tomar capital prestado pagando una renta (interés) superior al 10%. Pero, por otro lado, si la tasa de interés que tuvieran que pagar fuera inferior a 10%, les convendría tomar un préstamo e incrementar su producción. Al hacerlo, es de esperar que los precios de su producción tiendan a bajar, haciendo descender el valor del producto marginal, hasta que se equilibre con la tasa de interés.

En cuanto a la oferta de capital, se suele postular que una empresa en competencia perfecta encuentra en el mercado un “precio” del capital (renta o interés), al que no puede modificar: si pretende pagar menos, no le prestan nada; pero al valor de mercado, le prestan todo lo que pida. Así, decimos que la elasticidad de la oferta de capital, para la empresa individual, es infinita.

Para el conjunto de la economía, se postula que la oferta de capital tiene pendiente positiva: cuanto **mayor es su remuneración, más capital habrá disponible**. Un motivo puede ser el ingreso de capital desde el exterior, aprovechando su alta remuneración en el país. Y otro motivo puede ser que, ante el hecho de que la remuneración es alta, las familias que no consumen todo su ingreso tienden a ahorrar más, aumentando así el capital.

En competencia perfecta, el valor del producto marginal tiende a igualarse para todas las empresas. Si para alguna el valor del producto marginal fuera mayor que para la otra, la primera aumentaría el capital utilizado y la segunda lo reduciría. Dado que postulamos que la productividad marginal varía en sentido inverso a la cantidad de capital utilizada, cuando la primera empresa aumente su capital, disminuirá el valor de su producto marginal, y cuando la segunda empresa reduzca su capital aumentará el valor del producto marginal del capital empleado en esta empresa. El proceso concluye cuando para ambas empresas el valor del producto marginal se iguale a la remuneración del capital.

La capacidad empresarial como factor productivo

Suele presentarse a la capacidad para organizar una empresa como un factor productivo específico, distinto del “trabajo” y del “capital”. En este esquema, la remuneración de esta capacidad es la diferencia entre los ingresos de una empresa y todos los costos, incluyendo como costo a la renta del capital invertido. Esta diferencia recompensa un trabajo, pero uno muy particular: el de planificar y organizar la producción, contratando capital y trabajo, decidiendo tecnología y cantidad a producir y vendiendo el producto.

Sin embargo, muchas empresas están organizadas por quienes aportan un capital, al menos inicial. Estos empresarios luego podrán pedir prestado capital, por el que pagarán un interés; pero obtendrán ganancias (si

Actividad

En competencia perfecta, la remuneración que recibe el capital –por unidad de capital– tiende a ser la misma **en todas las ramas de actividad**. ¿Por qué esto no es cierto en el caso de los monopolios?



Por Ariel Díaz

Conceptos clave



• Medios de producción

Bienes que se utilizan para producir otros bienes, sin integrarse al bien producido. Por ejemplo, un horno para hacer pan.

• Renta de la tierra

Remuneración que recibe la propiedad de la tierra en función de su aporte al proceso productivo.



Ilustración de Molina Campos, 1931

les va bien) tanto provenientes del capital que aportaron como de su capacidad empresarial, y resulta difícil discriminar en la práctica a una fuente de ingreso de la otra.

El mercado de la tierra y su renta

Los recursos naturales son también un factor productivo; en la economía clásica se habla de la “tierra”, como representativa de los recursos naturales escasos, es decir, los que intervienen en el proceso productivo y se encuentran en una cantidad limitada (a diferencia, por ejemplo, del aire, que también es un recurso natural, pero no tiene un precio en un mercado).

En general, estos recursos naturales tienen un valor de mercado, y se pueden adquirir con dinero. En un sentido amplio, se podría decir que es una forma de capital.

En un sentido más restringido, la palabra “capital” se refiere a **medios de producción** fabricados por el hombre: maquinarias, edificios, vehículos, etc. En cambio, la tierra es un recurso natural, no creado por el hombre. En los análisis de la economía clásica generalmente se la toma como ejemplo de recurso cuya oferta es fija, ya que el hombre no puede crear más tierra. A su remuneración se la denomina **renta de la tierra**.

Sin embargo, la distinción entre “capital” y “tierra” no resulta tan útil en estos tiempos, en los cuales la división entre “tierra aprovechable” y “tierra no aprovechable” se ha ido moviendo a medida que el progreso tecnológico y la aplicación de capital a las actividades extractivas (agricultura, minería, etc.) ha permitido la incorporación de más tierras a la producción.

Por eso, y para simplificar, en el presente libro clasificaremos como “capital” a todos los medios de producción, incluyendo a las maquinarias, los edificios, los terrenos, y también los fondos con los que se adelanta el pago (si fuera el caso) a los trabajadores y a los proveedores de materias primas.

LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO BASADO EN EL VALOR DEL PRODUCTO MARGINAL

Se ha demostrado, analítica y gráficamente, que si cada factor recibe una remuneración igual al valor de su producto marginal, la suma de los ingresos de los distintos factores es igual al valor total de la producción.

A partir de esta demostración teórica, se ha afirmado que la distribución del ingreso en una economía de libre mercado es la “natural”, que cada factor recibe ingresos en función de lo aportado al

proceso productivo. La intención es apoyar la idea de que lo mejor es dejar a los mercados funcionar libremente, sin intervención del gobierno.

Pero hay que tener en cuenta, por un lado, que la distribución del ingreso depende no solo de las remuneraciones de los factores, sino también de la distribución de la propiedad, que no tiene nada de “natural”.

Y, por otro lado, que los mercados realmente competitivos, en los cuales los oferentes no tienen capacidad de fijar el precio, son más una excepción que la regla. Es decir, las economías modernas están compuestas principalmente por mercados de competencia imperfecta, en los cuales la remuneración de los factores no es igual al valor de sus productos marginales.



Por Steve Cutts

Actividad

Mencionen las razones principales por las cuales no es aplicable en la vida real la teoría de que la distribución del ingreso es una cuestión básicamente técnica, determinada por el aporte que hace cada persona al proceso productivo.

Distribución del ingreso en competencia imperfecta

El análisis del modelo de competencia perfecta es útil para entender las tendencias de largo plazo del mercado en una economía. Pero en la realidad los mercados, en general, no son de competencia perfecta. Hay algunos casos de monopolios, algunos más de oligopolios, y en la mayor parte de los casos la situación puede asimilarse a la de competencia monopolística. En todos estos casos hay oferentes con poder de mercado, que tienen capacidad para fijar el precio. Pero no les conviene fijar cualquier precio; saben que cuanto más alto sea el precio, menos podrán vender, ya que enfrentan una curva de demanda con pendiente negativa.

En competencia perfecta, el ingreso marginal (el aumento de los ingresos al vender una unidad más) para la empresa individual es igual al precio, ya que no se altera lo que percibe por las unidades que ya venía vendiendo. En competencia imperfecta el ingreso marginal es inferior al precio; y por esa razón, lo que la empresa estará dispuesta a pagar por contratar una unidad adicional de un factor (que será equivalente al producto marginal multiplicado por el ingreso marginal) es inferior al valor del producto marginal (que se define como el producto marginal multiplicado por su precio).

Una empresa con poder de mercado trata de utilizar ese poder para obtener ganancias mayores que las que obtendría en competencia perfecta. La contrapartida es que la empresa, en la medida en que los trabajadores que contrata no tengan poder de mercado, les pagará el equivalente a su producto marginal multiplicado por el ingreso marginal. O sea, menos que el valor de su producto marginal, que es lo que tendría que pagar en competencia perfecta.

Ante esto, los trabajadores han tendido a agruparse en sindicatos, para aumentar su propio poder de mercado.

El ingreso marginal del oferente con poder de mercado es menor que el precio



El oferente con poder de mercado (en un monopolio, oligopolio o competencia monopolística) tiene poder de decisión sobre el precio; pero sabe que si aumenta el precio, entonces disminuirá la demanda. O que si pretende vender más, solo lo puede hacer bajando el precio. Si n es la cantidad que está vendiendo, p_0 el precio al que se vende esa cantidad, y p_1 el precio que hay que establecer para vender una unidad más, el ingreso inicial es $n \times p_0$; y el ingreso al vender una unidad más es: $(n+1) \times p_1$. La diferencia es el ingreso marginal (i_{mg}): $(n+1) \times p_1 - n \times p_0$, el cual es equivalente a: $n \times p_1 + p_1 - n \times p_0$, y sacando factor común n : $p_1 - n \times (p_0 - p_1)$. Es decir, el ingreso marginal es igual al nuevo precio, menos la cantidad de unidades que se vendían antes de aumentar el precio, multiplicada por la variación en el precio. Dado que $p_0 > p_1$, i_{mg} es menor que p_1 .

Conceptos clave



• Sindicatos

Asociación de trabajadores organizados para la defensa de sus intereses.

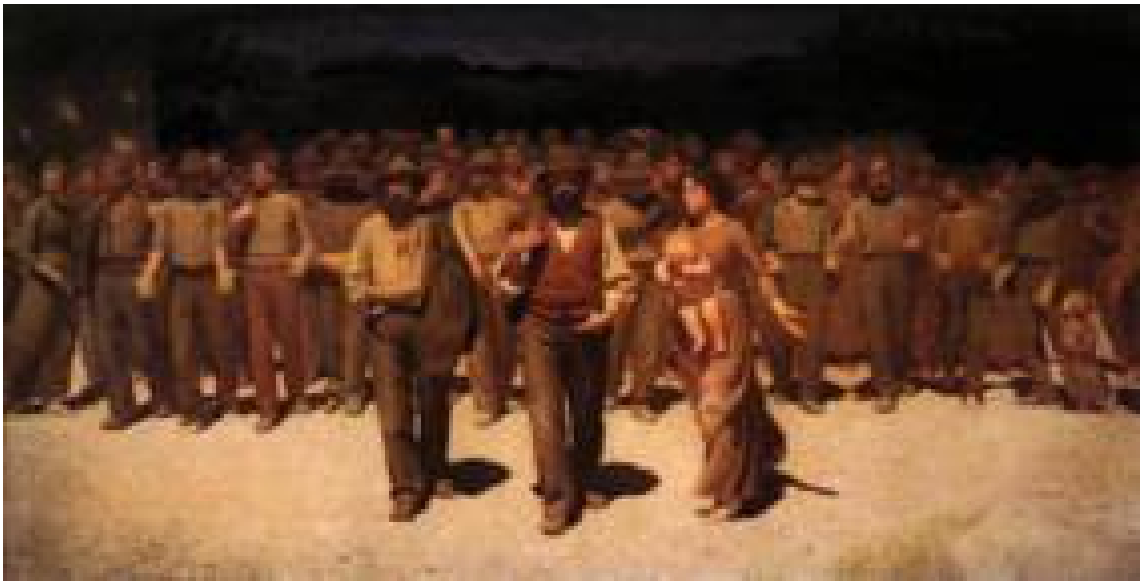
• Negociaciones colectivas

Discusiones tendientes a establecer salarios y otras condiciones de trabajo, en las cuales participan, por un lado un conjunto de trabajadores, generalmente agrupados en un sindicato o conjunto de sindicatos, y por otro lado una empresa o conjunto de empresas, en este caso agrupadas en cámaras empresariales (que son el equivalente a los sindicatos, pero que representan a las empresas). En la negociación suelen participar representantes de los trabajadores y de las empresas.

Los sindicatos y las negociaciones salariales colectivas

Cada trabajador individual, en la medida en que pueda ser fácilmente reemplazado por otro, no tiene poder de mercado. Con el objetivo de fortalecer su capacidad para obtener un mejor salario, los trabajadores suelen agruparse en **sindicatos**, haciendo posible el poder actuar en conjunto. El sindicato representa a todos los trabajadores afiliados, y busca defender sus intereses.

Se suele dar entonces una situación en la cual ambas partes tienen poder de mercado: las empresas (ya se trate de grandes empresas, que emplean a muchos trabajadores, o pequeñas y medianas empresas que se agrupan en cámaras empresariales) y los trabajadores, agrupados en sindicatos. En esas condiciones, se produce una **negociación colectiva**, en la cual pueden establecerse diferentes niveles salariales, dependiendo del poder de negociación de cada parte.



El cuarto estado (1901), de Pellizza da Volpedo

Los sindicatos tratarán de aumentar los salarios lo más posible, pero al mismo tiempo tratarán de conservar las fuentes de empleo para que sus afiliados no pasen a ser desocupados. Y saben que la fijación de salarios altos puede desalentar la demanda de trabajo por parte de las empresas. En ese sentido, tienen el mismo problema que una empresa con poder de mercado: cuanto más alto el precio, menor será la cantidad (en este caso, de horas de trabajo empleadas). Pero en el caso de los sindicatos, los trabajadores que disfrutarán de mejores salarios no son los mismos que quedarán desocupados. Esto puede derivar en una puja de intereses, para determinar qué objetivo prevalece.

Actividad

Si un sindicato agrupa a todos los trabajadores especializados en una determinada actividad, se podría decir que dichos trabajadores estén cartelizados, ya que coordinan sus acciones para actuar en conjunto logrando un mejor precio por lo que ofrecen (es decir, mejores salarios).

Comentario: esta pregunta no tiene necesariamente una única respuesta. La intención es **provocar una reflexión acerca de cuestiones tales como: ¿se justifica que la legislación trate en forma distinta a las grandes empresas respecto de los trabajadores individuales? ¿Cómo cambiaría la distribución del ingreso si los sindicatos estuvieran prohibidos?**

Salarios mínimos y desempleo involuntario

Los sindicatos han logrado con el tiempo que se aprueben condiciones mínimas de trabajo: jornadas de 8 horas, prohibición del trabajo infantil, estándares de salubridad en el ambiente laboral, vacaciones pagas, indemnización por despidos, etc. Todo esto a partir de organizar huelgas, marchas, y otras acciones (lo que se ha denominado **lucha sindical**) tendientes a que sus reclamos se hagan sentir.

También se han establecido salarios mínimos, que surgen de la negociación colectiva entre empresas y sindicatos; incluyendo un salario mínimo general (que en Argentina se llama “salario mínimo, vital y móvil”) que establece el menor salario que legalmente las empresas pueden pagar para contratar a trabajadores en el sector privado. Además, se establecen salarios por categoría de cada rama de actividad (industria textil, trabajadores bancarios, industria metalúrgica, etc.).

Todas estas regulaciones implican ventajas para los trabajadores. Pero al mismo tiempo, se ha alegado que provocan un aumento del **desempleo**, ya que hacen más costoso para los empresarios la contratación de trabajadores, lo que los puede llevar a buscar reemplazarlos por maquinarias cuando eso es posible.

¿Qué se entiende en economía por “desempleo”? Se define como la situación en la cual hay trabajadores sin empleo, que buscan activamente empleo pero no lo consiguen.

La explicación clásica del desempleo es que hay trabajadores que buscan empleo, pero que no están dispuestos a emplearse en las condiciones que les ofrecen las empresas; por ejemplo, porque consideran que el salario es demasiado bajo. O que, simplemente, abandonaron su empleo para buscar otro, y están en esa búsqueda (lo que se denomina **desempleo friccional**).

Pero desde la crisis de 1930 hay economistas, como Keynes, que alertan sobre la existencia de un desempleo diferente, al que llamaron **desempleo involuntario**. Implica que hay trabajadores que buscan empleo y no lo consiguen, incluso estando dispuestos a emplearse por salarios menores que los vigentes en el mercado. Simplemente, encuentran que las empresas no quieren contratar más trabajadores.



Por Adam Hunter Caldwell

Lo que la teoría tradicional (o “neoclásica”) postula es que el desempleo se debe a las ventajas obtenidas por los trabajadores con su lucha sindical y, en particular, a la fijación de salarios mínimos. Se sostiene que, de no existir estas restricciones, los **costos laborales** para las empresas bajarían y así estarían dispuestas a contratar más trabajo, reduciéndose así la desocupación. Estos costos laborales están compuestos por todos los conceptos que tienen que pagar las empresas en relación con la contratación de trabajo: salarios, vacaciones, indemnizaciones, tributos vinculados con la contratación de trabajo como las contribuciones que financian al sistema jubilatorio de los trabajadores y sus obras sociales, etc.

En principio, es cierto que a menores costos laborales, es de esperar que haya mayor demanda de trabajo. Sin embargo, parece muy dudoso que la supresión de las restricciones impuestas a las empresas en relación con

la contratación de trabajadores a lo largo del tiempo (al menos, desde fines del siglo XIX o principios del siglo XX) sea beneficiosa para el conjunto de trabajadores.

Es conveniente recordar que estas restricciones han ido surgiendo como reacción frente a lo que se ha denominado “explotación” de los trabajadores, que se relaciona con la imposición de condiciones laborales precarias y bajos salarios, en función de la maximización de los beneficios empresarios. Y que esa imposición se facilita si las empresas tienen poder de mercado y los trabajadores no. Dada la imperfección de gran parte de los mercados, las negociaciones a través de sindicatos y la protección otorgada a través de regulaciones del Estado han tendido a “nivelar la cancha”, es decir, a posibilitar condiciones más favorables para la parte generalmente más desfavorecida en la contratación salarial, la de los trabajadores.

El hecho de que se hayan ido imponiendo restricciones a las empresas en relación con la contratación de trabajadores (a medida que las sociedades fueron evolucionando desde gobiernos autocráticos a gobiernos democráticos, especialmente durante el siglo XX), tiene que ver con el deseo de la mayoría de la sociedad de que la distribución del ingreso sea menos desigual. Estas restricciones, en la medida en que implicaban beneficios para los trabajadores, posibilitaron una redistribución del ingreso desde los dueños de las empresas, en general familias de altos ingresos, hacia sus trabajadores, de menores ingresos, contribuyendo a una mayor igualdad en la distribución.

En consonancia con esto, se entiende que la prevalencia de mayores salarios tiende a permitir una demanda en la economía más diversificada (facilitando así una economía con mayor variedad de producción de bienes y servicios, lo que crea condiciones para el progreso de la sociedad) ya que actualmente la mayor parte del consumo es el realizado por las familias de los trabajadores.

Conceptos clave



→ Lucha sindical

Conjunto de acciones que llevan a cabo los trabajadores organizados en sindicatos, tendientes a mejorar sus salarios y otras condiciones de trabajo.

→ Desempleo

Situación de quien no tiene empleo, y está buscando uno.

→ Desempleo friccional

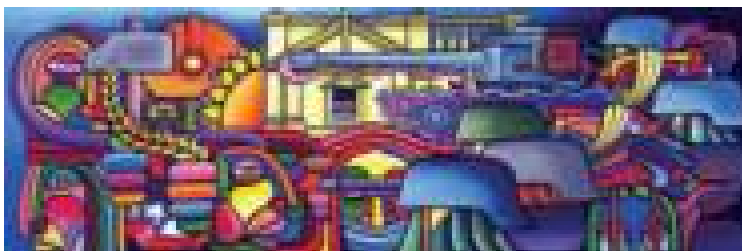
Desempleo de corta duración, que se da desde que se deja un trabajo hasta que se encuentra otro. No se da porque no haya empleos, sino porque el proceso de encontrar un empleo por parte de los trabajadores, y encontrar un trabajador por parte de las empresas, lleva algún tiempo, no es instantáneo.

→ Desempleo involuntario

Situación en la cual los trabajadores no encuentran empleo, porque las empresas no tienen empleos para ofrecerles.

→ Costos laborales

Son todos los costos que soporta una empresa como consecuencia de contratar un trabajador. Incluye su salario, pero también (si fuera el caso) los impuestos que debe pagar por contratarlo, los pagos por seguros para el trabajador y otras ventajas que le ofrezca, como servicio de comida, guardería, etc.



Mural de la agrupación Ramona Parra, Chile

La macroeconomía. Oferta y demanda agregadas

LA CRISIS DEL TREINTA, KEYNES Y EL INTERÉS POR LA MACROECONOMÍA

En los capítulos anteriores analizamos cómo se comportan las empresas y las familias en tanto productores y consumidores en los mercados, partiendo de los agentes económicos individuales, y llegando a la oferta y demanda total en un mercado teniendo en cuenta la suma de sus comportamientos.

Pero este tipo de análisis no termina de explicar lo que pasa en la economía. Esto se hizo muy notorio durante las crisis económicas internacionales, particularmente la que se desató a fines de 1929, conocida como **la crisis del treinta** o **la Gran Depresión**.



Desempleados de Chicago (EEUU) haciendo fila para acceder a un comedor de beneficencia durante "la Gran Depresión"

Conceptos clave



• Crisis del treinta

Caída generalizada de la producción, el comercio y el empleo en gran parte de los países del mundo, que comenzó en Estados Unidos en octubre de 1929, y se extendió en muchos países durante la década de 1930. También se la llama "crisis de 1929" o "Gran Depresión".

Las crisis económicas se caracterizan por hechos económicos que afectan negativamente a la población en general, como fuerte disminución de la producción y de los ingresos y aumento del desempleo.

Hasta la crisis del treinta los economistas con más renombre en esa época, los "neoclásicos", pensaban que la solución para el desempleo era bajar los salarios; que de esa manera, las empresas iban a encontrar rentable emplear más trabajadores y por ello les ofrecerían empleos.

La crisis del treinta mostró que, aunque los salarios bajaban, el desempleo en lugar de recuperarse se profundizaba. Los trabajadores desempleados no encontraban empleo a ningún nivel salarial: directamente, las empresas no tomaban empleados, porque no querían aumentar su producción, porque no tenían la seguridad de poder venderla. Y eso sucedió en gran medida debido a que, con la crisis, casi todos se empobrecían o tenían temor de empobrecerse; y entonces, disminuían su consumo, ya sea porque tenían menos ingresos para consumir o por temor a no tener suficientes ingresos en el futuro.

El razonamiento económico neoclásico estaba acostumbrado a partir de la situación de un mercado competitivo, y pensar que, como el sistema económico estaba compuesto por muchos mercados, lo que le pasaba a uno le iba a pasar al conjunto. En un mercado competitivo, si la oferta supera a la demanda, entonces es cuestión de que baje el precio para volver al equilibrio.

Pero en la economía en su conjunto, al bajar todos los precios, el valor de la producción caía y con ella los ingresos de la gente, con lo cual la demanda volvía a bajar. Y algunos de los que tenían dinero pensaban: **"ya que los precios están bajando, voy a guardar el dinero, porque cuando bajen más los precios voy a poder comprar más"**.

Los economistas neoclásicos aseguraban que, tarde o temprano, el proceso se iba a revertir. Es decir, las cosas se iban a encarrilar, aunque sea en el largo plazo. Ante estos argumentos, la respuesta del economista inglés John M. Keynes fue que el largo plazo era una guía errónea para analizar la situación presente, ya que en el largo plazo... ¡estaríamos todos muertos! Y que, en medio de una tormenta, los economistas serían muy poco útiles si lo único que se les ocurriese decir fuera que, cuando pasara la tormenta, el océano estaría tranquilo nuevamente.

La reacción del gobierno de los Estados Unidos, desde el momento en que Franklin D. Roosevelt asumió la presidencia de ese país en 1933, consistió en lanzar un plan de obras públicas destinado a crear puestos de trabajo, logrando una recuperación importante de la producción y el empleo. En lugar de dejar que la economía volviera al crecimiento a partir de los mecanismos de los mercados, llevó a cabo una fuerte intervención del Estado tendiente a dar empleo y poner así dinero en los bolsillos de los trabajadores, que lo utilizaron para comprar bienes y servicios, lo que estimuló a las empresas a aumentar su producción y contratar más trabajadores.

Pocos años más tarde, Keynes publicó un libro que concentró el interés académico en la macroeconomía: su *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*. En ella explicó su visión de las particularidades del funcionamiento macroeconómico, poniendo énfasis en que no bastaba con que las empresas tuvieran la capacidad de producir, era necesario también que la demanda agregada fuera suficiente para comprar lo que se producía.

Los gobiernos, al principio de la crisis del treinta, no entendían la macroeconomía, y tardaron en reaccionar. Como consecuencia, entre 1929 y 1933 la producción de bienes y servicios en Estados Unidos se redujo en un 26%, y el desempleo pasó del 4% al 24% de los trabajadores. Pero en adelante los economistas y los gobiernos prestaron especial atención a las políticas tendientes a estabilizar la demanda agregada, para evitar las profundas caídas en la producción y el empleo.

En consecuencia, cuando se produjo la llamada **Crisis Financiera Internacional** a partir del año 2008, que amenazaba con producir una contracción económica muy fuerte, los gobiernos actuaron decididamente para contrarrestar las peores consecuencias de esta crisis. En el caso de Estados Unidos, la intervención fue exitosa, con lo que la disminución de la producción no llegó a 4%, y el desempleo no llegó a superar el 10%.

Actividad

Algunos economistas plantean que los mercados tienen los mecanismos para resolver por sí solos sus problemas y lo mejor es dejarlos actuar, aunque tarden un tiempo. Frente a eso, otros piensan que cuando se llega a una situación de desempleo muy alto, y gran parte de la población que quiere trabajar no consigue empleo por más que lo busque, es urgente actuar para disminuir el desempleo. En tu opinión, ¿cuáles serían las razones de esa urgencia?

Conceptos clave



• Crisis Financiera Internacional

Al igual que la crisis del treinta, fue una caída de la producción, el comercio y el empleo en los países más avanzados del mundo, encabezados por Estados Unidos, Europa y Japón, a partir del año 2008. Los países no desarrollados también sintieron el impacto de la recesión en la que cayeron los países desarrollados, transmitida a través del comercio y las finanzas internacionales; pero en varios casos (los más notables, China e India) solo disminuyeron su ritmo de crecimiento.

DIFERENCIAS Y COMPLEMENTARIEDADES ENTRE MICRO Y MACROECONOMÍA

La diferencia principal entre micro y macroeconomía es de perspectiva. La frase “que los árboles no te impidan ver el bosque” hace referencia a que, si analizamos solo una parte, podemos perder la perspectiva del conjunto, que determina el contexto en el que está cada árbol. Pero está claro que no podemos entender el bosque si no conocemos los árboles.

Del mismo modo, el conocimiento de la microeconomía se complementa con el de la macroeconomía. Quien estudia el funcionamiento de un mercado en particular tiene que saber que puede ser afectado por lo que le ocurra al sistema económico en su conjunto. Y el que analiza las variables económicas que afectan al conjunto del sistema económico (producción total del país, desempleo, inflación, etc.) tiene que enten-



Autorretrato en la frontera entre México y Estados Unidos (1932), de Frida Kahlo

Conceptos clave



- **Producto Bruto Interno (PBI)**

Valor de la producción final de bienes y servicios dentro de las fronteras de un país. Esta producción final resulta de restar, de la producción total de bienes y servicios en el país, el valor de los bienes y servicios intermedios (ya sea producidos en el país o importados), que han sido usados para producir otro bien o servicio en el país y que han sido consumidos en ese proceso.

- **Importaciones**

Valor de los bienes y servicios producidos en el exterior, que ingresan al país.

- **Exportaciones**

Valor de los bienes y servicios producidos en el país, que se venden a otros países.

- **Consumo**

Uso de bienes y servicios para satisfacer necesidades humanas en forma directa, es decir, sin usarlos para la producción de otros bienes y servicios.

- **Variación de existencias**

Modificación (en más o en menos) en el valor de las mercaderías que almacenan las empresas, ya sea con el fin de usarlas como bienes intermedios en su producción, o para venderlas.

der el funcionamiento de los mercados individuales, porque en definitiva es su comportamiento lo que va a definir qué es lo que ocurra con el conjunto.

LA CONTABILIDAD NACIONAL: OFERTA Y DEMANDA AGREGADAS

Para analizar un mercado, es importante poder entender el comportamiento de la oferta y la demanda en ese mercado. De modo similar, para analizar la macroeconomía es fundamental conocer la evolución de la oferta y demanda agregadas. La **oferta agregada** representa el conjunto de los bienes y servicios que se ofrecen a la venta; la **demanda agregada** representa la intención de comprar esos bienes y servicios.

Componentes de la oferta y demanda agregadas

En la oferta, interesa el origen: puede ser producida en el país o en el extranjero.

- En el primer caso, lo llamamos **producto interno**. Se denomina "producto" porque es el resultado de la producción de bienes y servicios. El calificativo de "interno" quiere decir que la producción se realizó dentro de las fronteras del país. Se suele agregar que es "bruto" (en oposición a "neto") para indicar que no se le ha restado el desgaste del capital empleado para su producción. Más tarde volveremos sobre esta denominación.

- En caso de que sean bienes y servicios producidos en el extranjero, pero vendidos en el país, se trata de **importaciones**.

Así, los componentes fundamentales de la Oferta Agregada (O_A) son el Producto Bruto Interno (PBI) y las Importaciones. Para representar a estas últimas se suele usar la letra M. La fórmula se expresaría del siguiente modo:

$$O_A = \text{PBI} + M$$

En la demanda, interesa cuál es el destino. También aquí podemos diferenciar entre la demanda interna y lo que compran desde el exterior. En este último caso se trata de **exportaciones**, a las que simbolizamos con la letra X.

En cuanto al destino interno, quien compra en general lo hace para consumir o para invertir. ¿Cuál es la diferencia? El **consumo** (al que simbolizamos con la letra C) es para satisfacer directamente una necesidad; por ejemplo, cuando compramos pan, es para consumirlo. La **inversión** (I) tiene como finalidad adquirir un bien o servicio que va a ser usado durante un cierto período de tiempo (en general, superior al año) para producir bienes o servicios. Por ejemplo, un horno para hornear pan.

La Demanda Agregada (D_A) es la suma de las exportaciones, el consumo y las inversiones. En símbolos:

$$D_A = X + C + I$$

Pero hay que tener en cuenta que en la realidad la producción de bienes y servicios lleva un tiempo, y venderlos también. Por eso las empresas tienen “stocks”, también llamados “Existencias” de bienes que están terminados, listos para ser vendidos, o en proceso de producción.

Ese stock no es fijo, puede variar con el tiempo por diversas razones; por ejemplo, si en un período una empresa produce 1000 automóviles pensando que esa es la cantidad que va a vender, pero por alguna razón solo le compran 900, los restantes 100 automóviles aumentarán los stocks de esa empresa. Puede ocurrir que en el período siguiente la empresa reduzca su producción a 800 automóviles, y los compradores le vuelvan a comprar 900. En ese caso, los abastecerá con los 800 automóviles fabricados en ese período y con los 100 que tenía en existencias; con lo cual las existencias disminuyen.

De este modo, la Oferta Agregada puede ser mayor, igual o menor que la Demanda Agregada. Si es mayor, habrá una **variación de existencias (ΔE) positiva** (aumento de stock); en caso contrario, la variación de existencias será negativa.

Así, se llega a la siguiente identidad contable:

$$PBI + M = C + I + X + \Delta E$$

Es decir: la oferta agregada es igual a la demanda agregada, más (o menos) la variación de existencias.

Conceptos clave



• Inversión

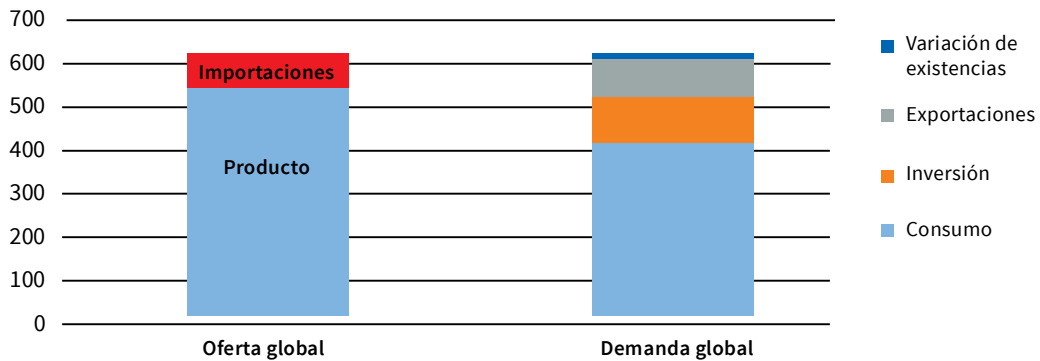
Adquisición de bienes y servicios que serán usados para la producción de otros bienes y servicios, pero –a diferencia de los bienes intermedios– sin consumirse en ese proceso. Un ejemplo de inversión es la compra de una máquina nueva o de un edificio recién construido. Cuando una familia compra una casa usada, es una inversión para esa familia, pero no para la economía en su conjunto. La inversión, en términos macroeconómicos, implica sumar bienes al stock de capital (que permite ampliar la capacidad productiva) de un país. Si alguien, luego de usarlo, vende una máquina o un edificio a otra persona, es una inversión para la segunda persona pero una desinversión para la primera; el stock de capital total de la economía no se modifica.

Actividad

Si, en un contexto de equilibrio en el cual la oferta global abastece a la demanda global, ocurriera una súbita disminución de la oferta, debido a un desastre natural que afectara a los principales puertos del país e impidiera ingresar las importaciones, ¿es de esperar que haya una variación de existencias significativa? Justifiquen su respuesta.

Gráfico 4.1: Oferta y demanda global

Argentina, año 2004. En miles de millones de pesos



Conceptos clave



● Cuentas Nacionales o Contabilidad Nacional

Conjunto de registros sistematizados que contabilizan en forma agregada la producción, consumo, inversión, transacciones con el exterior y otras variables macroeconómicas en un país o en una región.

● Mediciones a precios corrientes

Toman en cada período el valor de las variables a partir de las cantidades y precios relevados para ese período.

● Mediciones a precios constantes

En una serie que abarca varios períodos, miden las magnitudes tomando en cada período las cantidades (producidas, consumidas, invertidas, etc.) pero multiplicándolas por los precios vigentes en un período determinado, que es la base para esos precios constantes. Así, lo que varía en la serie son las cantidades, y no los precios, que se mantienen constantes.

La contabilidad nacional a precios corrientes y a precios constantes

La Contabilidad Nacional (o “Cuentas Nacionales”) se propone medir las variables macroeconómicas tales como Producto Bruto Interno, Importaciones, Exportaciones, Consumo e Inversión.

¿Cómo se mide? Cada una de estas variables está compuesta de una gran diversidad de bienes y servicios. Lo que se hace es estimar a cuánto asciende la suma del valor de mercado del producto total, para lo cual se tienen en cuenta las cantidades producidas y los precios. Si, por ejemplo, el producto total de la economía fueran 50 kilos de pan y 10 kilos de carne, y el pan tuviera un precio de \$20 por kilo, y la carne un precio de \$70 por kilo, entonces el valor del producto sería $50 \times \$ 20 + 10 \times \$ 70 = \$ 1.700$.

Como nos interesa no solo el nivel absoluto de las variables, sino también su evolución, veamos qué pasa al año siguiente. Supongamos que en ese año siguiente se producen 55 kilos de pan y 8 kilos de carne, y que el pan aumenta a \$ 40 el kilo, mientras que la carne aumenta a \$ 150 el kilo. El nuevo producto es: $55 \times \$ 40 + 8 \times \$ 150 = \$ 3.400$. El Producto, entonces, es el doble que el del primer año.

Ahora bien: este resultado se debe, fundamentalmente, al aumento de precios. El valor del producto aumentó medido en pesos corrientes (es decir, usando los precios vigentes en cada período de tiempo). Pero, ¿la economía produjo más bienes y servicios? Esta es una pregunta muy importante, ya que cuantos más bienes y servicios se produzcan, la economía podrá satisfacer

más necesidades. En principio, la respuesta no resulta clara: se produjo más pan, pero menos carne.

Surge entonces la pregunta: ¿cómo hubiera evolucionado el producto si los precios no hubieran variado? Para eso, lo que se hace es valorar la producción del segundo año a los precios del primer año. En ese caso, el producto es: $55 \times \$ 20 + 8 \times \$ 70 = \$ 1.660$. Es decir, cuando valuamos a precios constantes (utilizando los mismos precios para valorizar la producción de ambos años), encontramos que el producto del segundo año es inferior al del primer año (que era de \$ 1.700).

Las Cuentas Nacionales se publican habitualmente tanto en precios corrientes como en precios constantes; pero la medición que es seguida con más atención es la de precios constantes. Desde el año 2014 se utilizan en Argentina series que toman como base el año 2004, y por lo tanto consideran las cantidades producidas cada año, multiplicándolas por los precios correspondientes al año 2004.

EL PRODUCTO BRUTO INTERNO (PBI)

La variable que se suele seguir con más atención es el **Producto Bruto Interno (PBI)** o “**Producto Interno Bruto**” (PIB). Es un indicador muy usado de la situación y evolución económica de un país. En general, cuando aumenta el PBI también aumentan los empleos, los ingresos de la gente, el consumo y con él la posibilidad de satisfacer necesidades económicas.

Como veremos más adelante, sería un error considerar al PBI como el único indicador de bienestar económico de una sociedad. Pero tiene la ventaja de que, si bien se calcula en detalle solo para el año base, periódicamente se realizan estimaciones de su evolución, las que se suelen publicar con una demora –respecto al período al que se refiere la estimación– de pocos meses. No es el indicador de la situación económica perfecto, pero es el indicador del que se dispone en forma rápida, lo que permite realizar análisis acerca de la marcha de la economía.

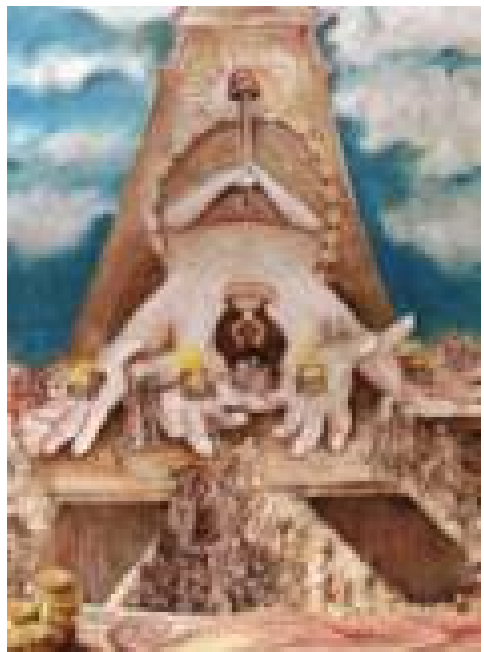
El nivel del PBI depende fundamentalmente de dos cosas: de la capacidad productiva (que se pueda producir) y de la demanda efectiva (que se pueda vender lo que se produce). La sociedad puede tener recursos sin utilizar, que le permitan aumentar la producción,



Proa iluminada (1950), de Benito Quinquela Martín

Actividad

Si lo que queremos saber es si aumenta la capacidad de satisfacer las necesidades económicas de la sociedad, a qué deberíamos prestar más atención: ¿al PBI medido a precios corrientes o al PBI medido a precios constantes? **Justifiquen su respuesta.**



Por Alejandro Manríquez

La oferta y demanda de bienes intermedios



Los bienes y servicios pueden ser adquiridos en el país para satisfacer directamente una necesidad, o para producir bienes y servicios que satisfagan necesidades. En este último caso, además, debemos diferenciar dos situaciones: a) que no se integren al bien o servicio producido, con lo cual serán usados durante un tiempo para la fabricación de otros bienes o servicios (por ejemplo, maquinarias); b) que se integren al bien o servicio durante el proceso de producción, con lo cual no quedan disponibles para futuros usos, desaparecen en su forma original. Este es el caso de los insumos intermedios: por ejemplo, la harina con la que se hace el pan.

En la contabilidad nacional se suele usar el término **producción bruta** en referencia a la suma del valor de todos los bienes y servicios, se trate de bienes finales o intermedios. Así, la producción bruta suma el valor del trigo, más el valor de la harina fabricada con ese trigo, más el valor del pan fabricado con esa harina. Y denominamos **producto bruto** al valor de los bienes y servicios finales para la economía: es decir, restando de la producción bruta a los bienes y servicios intermedios que fueron consumidos durante el proceso de producción de esos bienes y servicios finales. Es de notar que, para una economía, todos los bienes que se exportan son bienes finales, porque no se integran a ningún otro bien que se produzca.

Para los propósitos de la macroeconomía, resulta más útil concentrarse en el producto bruto que en la producción bruta. Por esa razón no incluimos ni en la oferta ni en la demanda a los bienes y servicios intermedios.

pero las empresas no los van a emplear en la producción en caso de que no puedan venderla. Y de modo análogo, puede haber demanda que permita vender producción adicional, pero si no existe la capacidad para producirla, esa producción adicional no se materializará.

El PBI como valor de la producción final de bienes y servicios

Lo que busca medir el PBI es cuánto produce una economía, para lo cual se consideran los bienes y servicios finales: los que son consumidos internamente, los que serán utilizados como medios de producción, y los que se exportan. En cambio, no se computan los bienes intermedios, ya que su valor forma parte de los bienes finales a los que se incorporan. Por ejemplo, el valor del pan tiene incorporado el valor de la harina que se usó para fabricarlo.

El PBI, lo mismo que las importaciones y los componentes de la demanda agregada, es una variable "flujo", lo que quiere decir –en el caso del PBI– que continuamente se están produciendo los bienes y servicios, y entonces para medir al PBI se toman períodos de tiempo, generalmente años y trimestres.

Hay varias formas de calcular el PBI. La más sencilla es sumar el valor de todos los bienes y servicios finales producidos. Esto incluye bienes y servicios que han sido consumidos o están listos para serlo, y los que tienen como finalidad ser utilizados como bienes de capital o ser exportados; en este último caso, son bienes "finales" para la economía interna, aun cuando vayan a ser usados como bienes intermedios en otros países.

El PBI como valor agregado en los procesos productivos

Otra forma de medir al PBI es sumando el **valor agregado** en cada uno de los procesos productivos. En cada uno de ellos se utilizan insumos que se consumen en el proceso: los bienes intermedios, que son producto de otros procesos productivos. En la fabricación de mesas pueden ser la madera, los clavos, el pegamento, la electricidad que se usa para iluminar y mover las máquinas, etc.

El proceso, además, involucra el uso de maquinarias, trabajo humano, organización y planeamiento de la producción. Como resultado, el producto final tiene un valor en el mercado que es superior al valor pagado a otras empresas por los bienes intermedios. Esa diferencia es el valor agregado por el proceso productivo, y es a partir del cual se remunera a los factores productivos.

Cuando veíamos al PBI como valor de los productos finales nos enfocábamos en el objeto producido; cuando analizamos el valor agregado, nos enfocamos en los procesos productivos. Eso nos sirve para estimar la importancia económica de las distintas actividades: cuánto valor agrega el sector agropecuario, cuánto la construcción, cuánto la industria manufacturera, etc. La suma de los valores agregados de todos los procesos productivos, más los impuestos que el Estado cobra en función de las ventas de los bienes, es igual al PBI.



Campo de trigo (2011), de Vicente Marco Molina

Conceptos clave



Variables flujo

Es la medición de operaciones que se realizan en forma continua. Por tal razón, se las mide en períodos de tiempo. Por ejemplo, el PBI: decimos, por ejemplo, que el PBI de Argentina fue estimado para el año 1993 en 236.505 millones de pesos. Quiere decir que se calculó que la producción final de bienes y servicios dentro de las fronteras de nuestro país entre el 1° de enero de 1993 y el 31 de diciembre de ese año fue de esa magnitud.

Variables stock

A diferencia de las variables flujo, las variables stock se miden para un momento determinado. Por ejemplo, se ha estimado que el capital (bienes de producción producidos) al 31 de diciembre de 1993 era de 543.164 millones de pesos.

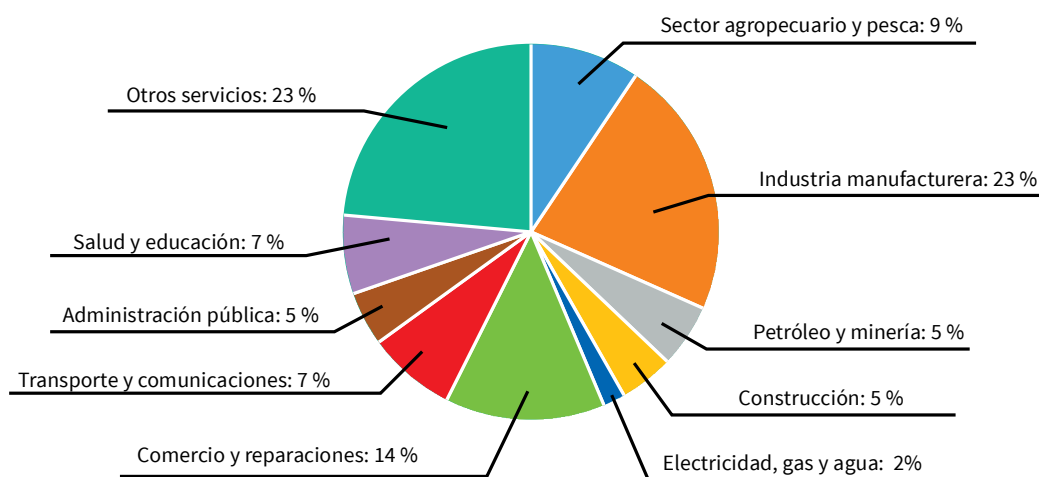
Valor agregado

Es la diferencia entre el valor existente antes de los procesos productivos (que es el valor de los bienes intermedios utilizados) y el valor después de ese proceso (que es el valor del producto resultante).

Actividad

Si en una sociedad se producen mensualmente, utilizando para los procesos capital y trabajo, 100 kilos de arroz que vale \$10 el kilo; 8 prendas de vestir que valen, en promedio, \$150 cada una; y 200 kilos de bananas, que valen \$6 el kilo; y sabemos que el valor agregado del trabajo aplicado al conjunto de los procesos productivos es de \$1.900; ¿cuánto es el valor agregado por el capital en esos procesos?

Gráfico 4.2: La composición del PBI en función del valor agregado por cada sector productivo
COMPOSICIÓN DEL PBI -ANTES DE IMPUESTOS- POR SECTOR DE LA PRODUCCIÓN. ARGENTINA, AÑO 2004



Conceptos clave



• Remuneración al Trabajo Asalariado

Suma de los salarios percibidos por los trabajadores en relación de dependencia, es decir, los que venden su fuerza de trabajo a una empresa o a una persona.

• Excedente Bruto de Explotación

Diferencia entre el valor agregado que generan las empresas que tienen trabajadores en relación de dependencia, y la remuneración que les pagan a esos trabajadores.

• Ingreso Bruto Mixto

Valor agregado generado por las empresas unipersonales o unifamiliares, es decir, aquellas que no tienen trabajadores en relación de dependencia.

El PBI como origen del ingreso interno

Finalmente, otra forma de estimar el PBI es a partir de la suma de los ingresos de quienes participan en los procesos productivos. La producción genera valor, que implica ingresos para alguien: el dueño de la empresa, el trabajador, el capitalista que prestó su dinero, etc. Quienes reciben esos ingresos son los propietarios de los factores de la producción.

En las Cuentas Nacionales argentinas se identifica la "Remuneración al Trabajo Asalariado" y el "Excedente Bruto de Explotación", definiendo a éste como la diferencia entre el valor agregado generado en el proceso productivo de una empresa y los sueldos que paga a su personal. Así, incluye todo el ingreso de los propietarios del capital, tanto el que "paga" al capital como el que se deriva de su trabajo personal –si fuera el caso- de organizar y dirigir la empresa.

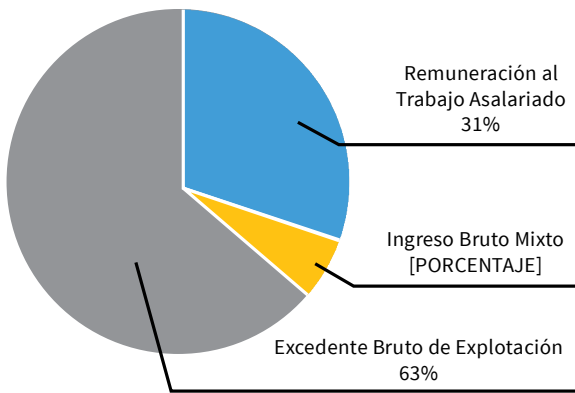
La denominación de "bruto" se debe a que no tiene en cuenta que una parte de ese ingreso está compensando el desgaste de maquinarias, edificios y otros medios de producción utilizados. Si, al contrario, se tratara de identificar el excedente neto de explotación, habría que restar, de los ingresos empresarios, las sumas necesarias para compensar la pérdida de valor ocasionada por la utilización de los medios de producción de la empresa.

Hay casos de emprendimientos productivos –en general, empresas muy pequeñas- en los cuales no hay asalariados, sino que el empresario y el que trabaja son la misma persona, o al menos de la misma familia. Por ejemplo, un kiosco atendido por su dueño: el trabajador que atiende el kiosco no recibe un sueldo, sino que vive de la diferencia entre lo que vende y lo que compra, como cualquier empresa. A sus ingresos se los clasifica como "Ingreso Bruto Mixto".



En 2014 la soja representó el 5,5% del PBI argentino

Gráfico 4.3:
Distribución del ingreso generado por las actividades productivas
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO BRUTO INTERNO
ARGENTINA, AÑO 2004. NO INCLUYE IMPUESTOS



Actividad

¿Cuál es la diferencia conceptual entre una variable (PBI, Inversión, o Excedente de Explotación) medida en forma "bruta" o "neta"?

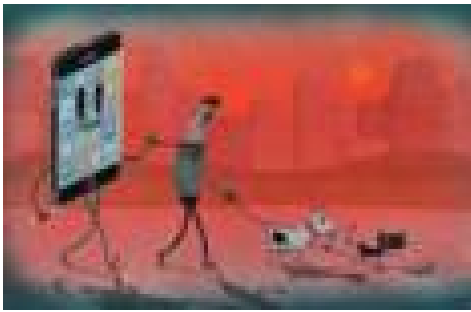
EL CONSUMO Y EL AHORRO

¿Qué hacen los trabajadores y los capitalistas con su ingreso? O lo consumen, es decir, lo usan para satisfacer necesidades en lo inmediato; o lo ahorran, es decir, lo guardan para más adelante. Así, el ahorro se define como la diferencia entre el ingreso y el consumo.

En Argentina, las últimas mediciones de las Cuentas Nacionales estiman que entre el 75% y el 80% del ingreso se consume; y que casi todas las veces, cuando aumenta el producto también lo hace el consumo, y cuando disminuye la producción también disminuye el consumo. Esto no es de extrañar, ya que hay una doble relación:

- La gente consume más cuanto más ingreso tiene; como el ingreso es generado por la producción, cuanto más producción hay, más consumo (y ahorro) tiende a haber.
- Pero además una parte importante de la producción tiene como destino el consumo. Cuando aumenta el consumo, aumenta la demanda y eso estimula a las empresas a incrementar su producción. Así, cuanto mayor es el consumo, mayor es la producción, en la medida en que existan recursos no utilizados que puedan ponerse a producir.

El consumo de bienes y servicios es lo que permite satisfacer necesidades actuales; el ahorro es lo que financia la inversión; es decir, es lo que le permite a una sociedad financiar la construcción



Por Steve Cutts

Conceptos clave



• **Formación Bruta de Capital Fijo, o Inversión Bruta Fija**

Construcción o adquisición de bienes de capital con el fin de incorporarlos al proceso productivo.

• **Inversión Neta**

Es el aumento del valor del stock de capital de una economía en un período determinado; se obtiene por diferencia entre la Inversión Bruta y la depreciación (pérdida de valor) del capital existente, lo que se produce por su desgaste o por su obsolescencia.



Fotografía de Kirk Weddle

o compra de bienes de capital, a partir de los cuales podrá producir y generar ingresos en el futuro. Así, la decisión entre consumo y ahorro es una decisión entre consumo presente y consumo futuro.

LA INVERSIÓN BRUTA Y NETA

La inversión tiene también importancia en dos sentidos:

- es también parte de la demanda y, por lo tanto, cuanto mayor es, mayor será el estímulo a producir para satisfacer esa demanda;
- aumenta el stock de capital y, por lo tanto, aumenta la capacidad de producción futura, ya que cuantos más recursos existen (y el capital es un recurso muy importante), mayor será la capacidad de producir bienes y servicios.

El stock de capital aumenta por la inversión, pero disminuye con el desgaste u obsolescencia del capital existente, al que llamamos **depreciación**, es decir, pérdida de valor del capital.

Por ejemplo, un edificio con el tiempo sufre desgaste y hay que repararlo o reemplazarlo; lo mismo pasa con los vehículos automotores, los aviones y los barcos; y una máquina también sufre desgaste y debe reemplazarse al cabo de un tiempo.

Pero además, puede que los procesos productivos cambien, y una máquina construida hace 20 años ya no sea útil hoy en día. Pensemos, por ejemplo, en una computadora que hace 20 años era lo último en materia de tecnología informática; hoy no se puede usar porque no es capaz de procesar los programas actuales, que están preparados para máquinas mucho más avanzadas.

Cuando hablamos de **Inversión Bruta**, o "Formación Bruta de Capital Fijo", nos referimos a la incorporación de bienes de capital al proceso productivo en un período determinado. Para llegar a la Inversión Neta, a la Inversión Bruta le restamos la depreciación del capital. La Inversión Neta puede ser positiva, nula o negativa; en este último caso, si la Inversión Bruta es inferior a la depreciación del stock. En función de eso, el stock de capital aumentará, permanecerá igual o se reducirá.

LAS TRANSACCIONES CON EL EXTERIOR

Una economía nacional tiene relaciones con el exterior: a través de las fronteras pasan bienes y servicios y dinero. Ese dinero puede ser tanto el pago por los bienes y servicios, como donaciones, préstamos o inversiones internacionales. A continuación veremos brevemente algunas de las principales relaciones económicas que se realizan entre nuestro país y el exterior, o entre habitantes de nuestro país y los de otros países.

Exportaciones e importaciones

Una parte del consumo y la inversión se realiza a partir de bienes y servicios adquiridos en el exterior: son las importaciones.

Una parte de lo que se produce en el país no se vende internamente, sino en el exterior: son las exportaciones.

De esta forma, en las Cuentas Nacionales las importaciones son parte de la Oferta Agregada, y las exportaciones son parte de la Demanda Agregada.

Movimientos de capitales: inversiones, préstamos y reservas internacionales

Una parte de los ingresos de los habitantes de nuestro país no se consume ni se invierte en el país: se usa para comprar **activos internacionales**, como propiedades en el exterior y divisas (dinero extranjero). En nuestro país, la divisa más adquirida es el dólar de los Estados Unidos.

Estos activos pueden ser propiedad de particulares o del gobierno. En este último caso, los activos más importantes son los que constituyen las **Reservas Internacionales** (RI), que son divisas (u otros activos, pero que rápida y fácilmente se pueden vender y obtener divisas a cambio) que el gobierno tiene para asegurar que el país tenga dinero que sea aceptado internacionalmente. Una parte de la demanda interna proviene de fondos de propiedad de extranjeros, que lo emplean en el país; las formas más comunes son los préstamos del exterior (que para el país constituyen deuda externa) y la inversión extranjera directa, que realizan las empresas extranjeras en nuestro país.

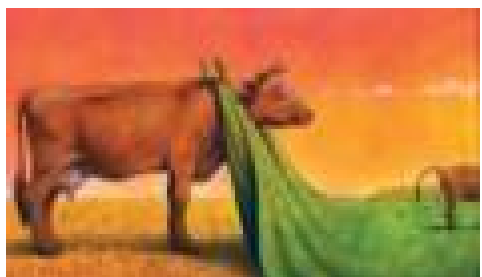
Se denomina **Posición de Inversión Internacional** (PII) a la diferencia entre el valor de los activos internacionales que poseen los habitantes de nuestro país y el valor de los activos en nuestro país (depósitos

Actividad

En la siguiente enumeración de productos, hay 5 que nuestro país exporta por montos importantes (más de 100 millones de dólares anuales). **Identifiquen cuáles son:**

Café - maíz - oro - caucho natural - circuitos integrados (chips) para la industria electrónica - automóviles - subproductos de la extracción de aceite de soja (harina y pellets) - vino - calculadoras - alúmina (óxido de aluminio).

Dato: pueden encontrar la información en el sitio web del INDEC: <http://www.indec.mecon.ar>, en la sección Economía / Comercio Exterior / Intercambio Comercial Argentino.



Por Pawel Kuczynski

bancarios, propiedad de empresas e inmuebles, etc.) que son propiedad de extranjeros, sumados a la deuda externa de nuestro país: las deudas que los argentinos (tanto gobierno como particulares) tenemos con el exterior: ya sea con personas, empresas o gobiernos extranjeros o con organismos internacionales.

$$PII = (RI + \text{otros activos de argentinos en el exterior}) - (\text{activos en Argentina de propiedad de extranjeros} + \text{deuda externa})$$

Conceptos clave



• Activos internacionales

Son las propiedades de residentes argentinos en el exterior (como inmuebles radicados en países extranjeros) u originadas en el exterior (como divisas, acciones de empresas extranjeras o acreencias contra deudores del exterior).

• Reservas Internacionales (RI)

Son los activos en divisas (dólares, euros, etc.) o fácilmente convertibles a divisas (depósitos bancarios en bancos extranjeros de reconocida solvencia, oro, etc.) que posee el Banco Central. Generalmente el concepto se refiere a reservas internacionales brutas, que computan todos los activos con esas características, aún aquellos que se corresponden con depósitos realizados por bancos privados en el Banco Central o préstamos de corto plazo tomados por el Banco Central.

• Posición de Inversión Internacional (PII)

Diferencia entre los activos internacionales de residentes argentinos, y los activos de extranjeros que representan propiedades en Argentina o deudas de residentes argentinos, ya sea del sector privado o público.

Actualmente se estima que la PII de nuestro país es positiva, es decir, los activos de argentinos en el exterior superan a la suma de los activos de extranjeros en nuestro país y la deuda externa. Pero la magnitud real de esta PII es incierta, ya que gran parte de los activos de particulares argentinos no fueron registrados cuando se adquirieron, y no son declarados por sus propietarios, principalmente para no pagar impuestos en nuestro país por la tenencia de esos activos.

La remuneración de factores del exterior

Los activos suelen generar ingresos para sus propietarios. Al poseer activos en Argentina o haber otorgado préstamos a habitantes de nuestro país (los que forman la deuda externa), los extranjeros reciben ingresos; lo mismo pasa con los argentinos que poseen activos internacionales.

- Así, una parte de los ingresos que se generan en el país son extranjeros o se transfieren a extranjeros, en general como remuneración (interés) de los préstamos externos o como remuneración del capital invertido por la inversión extranjera directa.
- De forma análoga, una parte de los ingresos de los argentinos no proviene de factores de la producción que se emplean en Argentina sino de activos en el extranjero.

A pesar de que, como dijimos antes, la Posición de Inversión Internacional (PII) de Argentina es positiva, los flujos de dinero que se pagan a los extranjeros por sus activos en Argentina son muy superiores a los fondos que Argentina percibe por sus activos internacionales. Esto se debe a dos razones:

- Gran parte de los activos internacionales de argentinos tienen una rentabilidad muy reducida; muchas veces son depósitos en bancos en dólares, euros, francos suizos u otras monedas, que reciben una

tasa de interés internacional muy baja o incluso ninguna. Quienes los poseen lo hacen porque así sienten que su dinero está más seguro, no porque esperen obtener grandes ingresos por sus capitales. En cambio, los activos argentinos tienden a tener una rentabilidad para sus propietarios bastante más alta.

- Por ejemplo, en todo el año 2014 las Reservas Internacionales (RI) de nuestro país obtuvieron intereses equivalentes a menos del 1% anual del valor de esas reservas. En cambio, cuando una empresa argentina (YPF) se endeudó, lo hizo reconociendo un interés del 9% anual en dólares a sus acreedores. En este caso, los acreedores entendían que podrían tener menores riesgos para su dinero en otros activos, pero lo que les interesaba era la rentabilidad que podían obtener prestándose a YPF.
- Por otra parte, como se comentó antes, gran parte de los activos internacionales de argentinos no están registrados, y en ese caso tampoco se registra la remuneración que reciben por esos activos.

En Cuentas Nacionales se denomina **Remuneración Neta de Factores del Exterior** a la diferencia entre los ingresos de extranjeros por activos en Argentina o préstamos a Argentina, y los ingresos de argentinos por activos internacionales.

Conceptos clave



➔ Remuneración Neta de Factores del Exterior

Ingresos correspondientes a extranjeros por activos en Argentina (por ejemplo, ganancias de empresas extranjeras) o préstamos a residentes en Argentina (intereses de la deuda externa), menos ingresos de argentinos por similares activos en el exterior o respecto a residentes en el exterior.

Actividad

En las estadísticas de balance de pagos, las rentas correspondientes a argentinos por la propiedad de activos en el exterior, y las rentas correspondientes a extranjeros por la propiedad de activos en Argentina (incluyendo la deuda externa argentina), se registran **en el rubro "Rentas". Ese rubro tiene dos principales sub-rubros: el de "Intereses" y el de "Utilidades y dividendos", cada uno de los cuales incluye las rentas internacionales de argentinos (crédito) y las rentas a favor de extranjeros (débito).** Entre los años 1994 y 2014, el débito de Intereses fue siempre superior al crédito. En cuanto a Utilidades (ganancias empresarias), ocurrió lo mismo, excepto por un año, en el cual el país estuvo inmerso en una crisis tan grande que las ganancias empresarias que se registraron fueron escasas, con lo que las utilidades correspondientes a argentinos en empresas en el exterior llegaron a ser mayores que la proporción correspondientes a extranjeros de las utilidades declaradas por empresas radicadas en nuestro país. Averigüen de qué año se trata.

Dato: el Balance de Pagos anual desde 1994 está publicado en: <http://www.indec.mecon.ar>, en la sección Economía / Cuentas Internacionales / Balance de Pagos / Serie Histórica.

Conceptos clave



• Tipo de cambio

Valor de las divisas, en términos de la moneda nacional.

• Balance de Pagos

Registro de las transacciones monetarias con el exterior.

• Cuenta Corriente del Balance de Pago

Registra las transacciones que modifican la Posición de Inversión Internacional del país. Un saldo positivo de la Cuenta Corriente implica un aumento de los ahorros netos externos del país. La cuenta corriente incluye las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, la remuneración a factores del exterior y las transferencias unilaterales.

• Transferencias unilaterales

Son envíos de dinero a través de las fronteras sin nada a cambio, es decir, sin contrapartida. Los más importantes son los giros a familiares en el exterior, pero también incluyen donaciones.

• Cuenta Capital y Financiera

Registra préstamos e inversiones. No modifica la Posición de Inversión Internacional, ya que, por ejemplo, si una empresa invierte en el país, ingresa divisas (aumentan los activos internacionales del país) y adquiere bienes en el país, con lo cual residentes extranjeros aumentan sus tenencias de activos argentinos. Un saldo positivo implica ingreso de divisas, a cambio de mayores activos argentinos en poder de extranjeros, o de disminución de los activos extranjeros de argentinos.



Por Hugo Horita

El balance de pagos y el tipo de cambio

En nuestro país, para comprar y vender usamos una moneda nacional, que actualmente es el **peso**. Pero en el exterior se usan otras monedas: en Estados Unidos el dólar, en Brasil el real, en Uruguay el peso uruguayo, en China el yuan, en buena parte de Europa el euro. Por ejemplo, cuando vamos a Brasil debemos adquirir reales para poder hacer compras allí.

Así como los pesos sirven para hacer transacciones casi únicamente en nuestro país, los reales se usan básicamente en Brasil, y algo similar pasa con la mayor parte de las monedas nacionales de otros países. Pero para gran parte de las transacciones entre países se usan divisas internacionales, que son monedas que tienen una aceptación generalizada: muchos países aceptan que les paguen con esas monedas porque saben que, a su vez, podrán cumplir con sus pagos utilizándolas.

Las monedas de mayor aceptación internacional son el dólar de Estados Unidos y el euro. Esta última es la moneda de la Unión Monetaria Europea, formada por 19 países europeos, incluyendo a España, Italia, Alemania, Francia, Holanda, Bélgica y Grecia, entre otros.

Si no poseemos divisas, para realizar transacciones internacionales debemos adquirirlas. El precio al que adquirimos las divisas se denomina **tipo de cambio**. Hay, así, un tipo de cambio que relaciona a nuestro peso con cada una de las monedas extranjeras de

países con los que tenemos relaciones. Pero como buena parte de nuestras transacciones internacionales se realizan fijando valores en dólares, el tipo de cambio más conocido en nuestro país es el tipo de cambio entre el peso y el dólar de los Estados Unidos, que establece cuántos pesos hay que entregar por cada dólar que deseamos adquirir.

Las transacciones internacionales se registran en el **Balance de Pagos**, que las contabiliza en determinados períodos de tiempo, generalmente trimestres y años.

En nuestro país, las Cuentas Nacionales (PBI, Consumo, Inversión, etc.) se registran en pesos, tanto en pesos corrientes (utilizando las cantidades de bienes y servicios y los precios de cada año) como en pesos constantes (usando las cantidades de cada año pero los precios de un año "base"). Pero las cuentas internacionales se registran en el Balance de Pagos en dólares de Estados Unidos.

El Balance de Pagos tiene tres partes:

- En la **Cuenta Corriente** se registran las exportaciones y las importaciones, y las remuneraciones a factores del exterior, que son principalmente intereses y dividendos de empresas extranjeras. También se registran aquí las llamadas **transferencias unilaterales**, que es dinero que se envía al exterior o que se recibe del exterior, sin percibir nada a cambio. Principalmente consisten en envíos de dinero que hacen trabajadores en un país a sus familiares que están en otro país, y también se incluyen donaciones, por ejemplo para obras de bien en otro país.
- En la **Cuenta Capital y Financiera** se registran todas las compras de activos extranjeros y préstamos internacionales, con la única excepción de aquellas compras o ventas de activos internacionales que constituyen las reservas internacionales. Así, incluye la toma de deuda externa, su devolución en concepto de amortización (los intereses se registran en la Cuenta Corriente), las inversiones extranjeras directas y las llamadas **inversiones de portafolio**, que es cuando ingresa dinero para comprar activos financieros, que no incrementan directamente la capacidad productiva del país.

En teoría, el saldo de la Cuenta Corriente debería ser igual a la suma de los saldos de la Cuenta Capital y Financiera y las Variaciones en las Reservas Internacionales del Banco Central. Pero, por problemas de falta de información suficiente, a menudo eso no ocurre. Entonces, se registra un ítem residual, llamado **Errores y Omisiones**, por el importe de la diferencia no explicada por transacciones registradas.

El siguiente cuadro expone las cifras publicadas por el INDEC (el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo) respecto del Balance de Pagos del año 2013.

Conceptos clave



➤ Variación de Reservas Internacionales

Es el aumento o disminución de las reservas internacionales.

➤ Errores y omisiones

Por construcción, la suma de los saldos de la Cuenta Corriente y de la Cuenta Capital y Financiera debería ser igual a la Variación de Reservas Internacionales: un ingreso de dólares a través de la Cuenta Corriente debería reflejarse en un aumento de las Reservas Internacionales, y lo mismo debería ocurrir con la Cuenta Capital y Financiera. Pero muchas veces ocurre que esta cuenta no coincide, debido principalmente a transacciones que no se registran. Entonces, simplemente a efectos de preservar la identidad contable, se agrega un ítem de Errores y Omisiones.

BALANCE DE PAGOS - AÑO 2013

EN MILLONES DE DÓLARES

Cuenta corriente	-4.696
Saldo comercial	7.201
Exportaciones de bienes y servicios	96.384
Importaciones de bienes y servicios	89.183
Remuneración neta a factores del exterior	-11.027
Intereses	-3.382
Utilidades y Dividendos	-7.578
Otras Rentas	-67
Transferencias unilaterales	-871
Cuenta capital y financiera	-1.495
Sector Público	-1.426
Sector Privado	-69
Errores y Omisiones Netos	-5.632
Variación de Reservas Internacionales	-11.824

¿Qué nos dice esta información?

- Que en el año 2013 el país tuvo superávit comercial, porque vendió al exterior bienes y servicios por un valor superior en 7.201 millones de dólares a lo que compró.
- Que se devengaron remuneraciones netas de factores del exterior por 11.027 millones de dólares; la mayor parte, originados en ganancias en nuestro país de empresas extranjeras, o en intereses de la deuda externa.
- Que se giraron al exterior 871 millones de dólares netos (diferencia entre lo que se envió y lo que se recibió) en concepto, principalmente, de transferencias a familiares en el exterior.
- Que, como resultado de todo lo anterior, hubo un déficit en la Cuenta Corriente de 4.696 millones de dólares.
- Que la Cuenta Capital y Financiera fue deficitaria en 1.495 millones de dólares, principalmente como resultado de transacciones del sector público (por devoluciones de préstamos externos).
- Que, como resultado de sus compras y ventas de divisas y de los intereses recibidos por sus depósitos, el Banco Central disminuyó sus reservas internacionales en 11.824 millones de dólares.
- Que las cuentas anteriores no cierran, ya que la disminución de las reservas internacionales fue mayor que la suma de los déficits de la Cuenta Corriente y de la Cuenta Capital y Financiera. La diferencia es de 5.632 millones de dólares, que principalmente se debería a compras de activos internacionales por parte del sector privado que no han sido registrados y por eso no figuran en la Cuenta Capital y Financiera.

Actividad

Luego de que en el año 2013 las reservas internacionales disminuyeran en más de 11.800 millones de dólares, al año siguiente aumentaron algo más de 1.000 millones de dólares. ¿Qué ítems del Balance de Pagos explican ese aumento: la Cuenta Corriente, la Cuenta Capital y Financiera o los Errores y Omisiones Netos?

Dato: la respuesta puede encontrarse en: www.indec.mecon.ar, en la sección Economía / Cuentas Internacionales / Balance de Pagos / Serie Histórica.

LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA: GASTO PÚBLICO E IMPUESTOS

La Administración Pública, también identificada como gobierno (porque es el gobierno quien la maneja) es un agente económico particular:

- ✦ es productor de bienes y servicios;
- ✦ es demandante de bienes y servicios tanto para consumo como para inversión;
- ✦ transfiere subsidios, que son pagos que aumentan los ingresos de quienes los reciben; por ejemplo, las asignaciones familiares;
- ✦ cobra impuestos, que son pagos obligatorios que le realizan las empresas /o las familias.

La Administración Pública, en general, no vende los bienes y servicios que produce en un mercado a cambio de un precio, sino que los pone a disposición de la población gratuitamente, al entender que es necesario que sea así, ya sea por cuestiones de mal funcionamiento de los mercados o porque se considera que todas las personas deben poder acceder a esos bienes y servicios, aun cuando no tengan recursos para pagarlos. En ese mismo entendimiento, transfiere dinero a empresas y familias, ya sea con el fin de promover la producción y el consumo de un cierto bien o servicio, o para favorecer a los receptores.

Para llevar a cabo esos fines, cobra impuestos sobre la base de distintos criterios: hay impuestos que se cobran por la venta de bienes y servicios, como el IVA (**Impuesto al Valor Agregado**); otros que se cobran por percibir ingresos o ganancias (como el **Impuesto a las Ganancias**); otros que se cobran por la propiedad de un inmueble o un automotor.



Por Santiago Caruso

Todos estos impuestos reducen el ingreso disponible (el que pueden usar para adquirir bienes y servicios en los mercados) de las personas que se ven afectadas por los impuestos; mientras que aumentan la posibilidad de consumir bienes y servicios de las personas que se benefician con el gasto público, ya sea en la forma de bienes y servicios provistos por el Estado o de subsidios. En general, todas las personas se ven afectadas por los impuestos y disfrutan, en alguna medida, de los bienes y servicios que provee el Estado; pero en general no hay correspondencia entre el costo que debe afrontar una persona por el pago de impuestos y los beneficios que recibe por el gasto público. Así, el Estado actúa modificando la capacidad de las personas de satisfacer sus necesidades, respecto a lo que resultaría del libre funcionamiento de los mercados, sin intervención estatal.

En ese sentido, decimos que la acción estatal redistribuye ingresos. Los impuestos suelen diseñarse de modo tal que quienes tienen mayores ingresos aporten más, y quienes tienen menos ingresos aporten menos. Pero el pagar más impuestos que otro no da derecho a beneficiarse más por el gasto público; en general los beneficios que reciben las personas no guardan relación con lo que han pagado de impuestos. Por ejemplo, la mayor parte de las personas que son atendidas en los hospitales públicos en forma gratuita son de ingresos medios o bajos, cuyo pago de impuestos suele ser menor que las de altos ingresos, porque tienen menores ganancias, propiedades y automóviles menos valiosos y compran menos bienes y servicios.

EL PBI Y LA CALIDAD DE VIDA DE UN PAÍS

Es muy común relacionar el nivel del PBI con el bienestar económico del que disfruta una sociedad. A continuación discutiremos esa noción.

¿Por qué importa la evolución del PBI?

El PBI representa la estimación del valor de los bienes y servicios finales producidos por un país en un determinado período de tiempo. Es la fuente básica del ingreso, que permite comprar bienes y servicios. Por eso parece lógico asumir que cuanto mayor sea el PBI, mayor será la capacidad de una sociedad de disfrutar de un mayor nivel de vida, traducido en una mayor capacidad de satisfacer necesidades.

Por otra parte, los organismos de estadísticas de los gobiernos, en muchos países, difunden estimaciones acerca de la evolución del PBI con bastante regularidad, y con una demora –respecto al día en que termina el período del cual se informa– de pocas semanas. Se trata así de una información relativamente actualizada y disponible.

Cuando el PBI aumenta, se dice que la economía está en **expansión**, y eso generalmente implica que la mayor parte de la gente cuenta con más ingresos, hay menos personas desocupadas y hay menos pobreza. Al contrario, cuando el PBI disminuye, se dice que la economía está en **recesión**, situación que suele venir acompañada de pérdida de empleos, y con ella reducción de ingresos de las familias. Así, estamos acostumbrados a ver como una buena noticia el aumento del PBI y una mala noticia su reducción. Incluso, uno de los parámetros con que se suele juzgar la gestión de un presidente es cómo evolucionó el PBI durante el período de su presidencia.

Sin embargo, no siempre el PBI es un fiel indicador del bienestar económico. En las secciones siguientes analizaremos razones para esto.

Actividad

Averigüen cuál fue la última vez en que la economía argentina estuvo en recesión durante cuatro años seguidos.

Dato: pueden encontrar la información en www.indec.gov.ar/informacion-de-archivo.asp, sección Cuentas Nacionales – Producto Interno Bruto, serie empalmada 1980-2005, datos trimestrales.

Del PBI al ingreso nacional y al ingreso disponible

El PBI es el producto y, por lo tanto, el ingreso, generado dentro de las fronteras de un país. Pero ese ingreso no necesariamente corresponde a los habitantes del país. Como vimos antes, hay una parte de los ingresos que corresponden a factores (recursos productivos) del exterior. Puede ocurrir que gran parte de la producción esté a cargo de empresas extranjeras, cuyas ganancias –luego del pago de impuestos– le pertenecen a propietarios que viven en el exterior.

Se denomina **Ingreso Nacional** a la suma de los ingresos que corresponden a los habitantes de un país en un cierto período de tiempo. Es el resultado de restarle al PBI los ingresos obtenidos en el país pero correspondientes a extranjeros y sumarle los ingresos de esos habitantes obtenidos en otros países (es decir: es el PBI menos la remuneración neta de factores del exterior). Si, además, le sumamos las transferencias unilaterales (como donaciones a instituciones, o giros de personas que trabajan en un país, a sus familias que residen en otro país) que reciben los habitantes del país, y le restamos las transferencias unilaterales que esos habitantes envían al exterior, llegamos al **Ingreso Nacional Disponible**. En Argentina no hay mucha diferencia entre el Ingreso Nacional y el Ingreso Nacional Disponible, pero hay países, como El Salvador, en los cuales la diferencia es importante, ya que hay una proporción importante de salvadoreños trabajando en el exterior, que envían dinero a sus familias que se quedaron en El Salvador.

El Ingreso Nacional podría ser una mejor indicación acerca de la capacidad de disfrutar bienes y servicios que el PBI; pero tampoco es una medida perfecta del bienestar económico, además de que la información

Conceptos clave



Período de expansión económica

Se da cuando la producción, los ingresos y, normalmente, el consumo y el empleo están en un proceso de aumento.

Recesión

Es lo opuesto a la expansión. Técnicamente se habla de que una economía está en recesión cuando hay caída del PBI al menos por dos trimestres consecutivos.

Ingreso Nacional

Ingreso de los residentes de un país. Se calcula como el PBI, menos la Remuneración Neta a Factores del Exterior.

Ingreso Nacional Disponible

Resulta de sumar al Ingreso Nacional las transferencias unilaterales recibidas del exterior, y restar esas transferencias enviadas al exterior.

Ingreso Disponible de las Familias

Suma algebraica del Ingreso Nacional Disponible, menos los impuestos pagados al gobierno, más las transferencias dinerarias del gobierno a los particulares.



Por David Carrillo

suele estar disponible con mayor retraso y que el PBI es una medida más “popular”, los analistas están más acostumbrados a seguir su evolución.

Si al Ingreso Nacional Disponible se le restan los impuestos pagados por las personas y se suman las transferencias de dinero que reciben, se llega al **Ingreso Disponible de las familias**: el que pueden usar para comprar bienes y servicios. Dichas transferencias pueden ser en concepto de jubilaciones, planes de ayuda social, asignaciones familiares y otros.

Al menos hasta el año 2015 en Argentina no hay estadísticas actualizadas del total de Ingreso Disponible de las familias. Pero, por otra parte, no necesariamente es un mejor indicador de bienestar, ya que las personas obtienen satisfacción no solamente consumiendo bienes y servicios adquiridos en el mercado, sino también a través de bienes y servicios provistos gratuitamente por el Estado.

El PBI y el Ingreso Nacional



En nuestro país, en el mes de mayo de 2015 el INDEC publicó una primera estimación de la evolución del PBI en el primer trimestre de ese año, y en junio de 2015 publicó una nueva estimación, que incluía también datos preliminares acerca de los restantes componentes de la oferta y demanda global para ese trimestre. Y simultáneamente, publicó una estimación del Ingreso Nacional, pero actualizada solo hasta el último trimestre de 2014; y la información solo está disponible en pesos corrientes, no en moneda constante.

Por otra parte, de acuerdo con el INDEC, en Argentina la remuneración neta de factores del exterior en los últimos años ha sido equivalente, aproximadamente, al 2% del PBI. Ante eso, las variaciones en el Ingreso Nacional son muy parecidas a las variaciones en el PBI.

La distribución del ingreso, el desempleo y el bienestar social

Una cuestión de gran importancia es cómo se distribuye el ingreso. Si en una sociedad Juan gana \$15.000 y Mario \$18.000, y se produce un cambio, por el cual Juan pasa a ganar \$12.000 y Mario \$21.000, Juan estará peor y Mario estará mejor. La sociedad en su conjunto, ¿estará mejor o peor? Es difícil de evaluar, porque es difícil decir si la pérdida de bienestar de Juan tiene mayor o menor valor que el aumento en el bienestar de Mario.

Sin embargo, la mayoría de la población prefiere vivir en una sociedad que no tenga fuertes desigualdades, especialmente si por causa de esas desigualdades hay gente que no tiene ni vivienda ni lo mínimo para alimentarse y vestirse.

Tomemos un ejemplo hipotético: supongamos una sociedad A donde hay tres personas: una (la persona "rica") gana \$96.000 por mes, y las otras dos ("pobres") \$2.000 por mes cada una; por lo que el total de ingresos en la sociedad A es de \$100.000. Y que hay otra sociedad, la B, donde también hay tres personas, pero con ingresos de \$30.000 cada una (total: \$90.000).

¿Qué sociedad está mejor? La A tiene mayores ingresos, pero con mayor desigualdad; probablemente la persona rica vive muy bien, pero los pobres no pueden satisfacer siquiera necesidades básicas. Y es probable que esta desigualdad no se corresponda con los merecimientos de cada persona, por lo que sea percibida como injusta. La sociedad B tiene menores ingresos en conjunto, pero cada uno de sus habitantes puede satisfacer mejor sus necesidades económicas que la mayoría de los habitantes de la sociedad A. Esta distribución más balanceada de ingresos se tiende a percibir como algo positivo: lo que quiere decir que la mayor parte de la gente prefiere vivir en una sociedad menos desigual.



Por Santiago Caruso

En la realidad, no hay sociedades en que el ingreso se distribuya en forma perfectamente igualitaria; de haberlas, en ellas existirían quienes no se esforzaran en trabajar para aumentar el ingreso social, porque de todos modos ganarían lo mismo que los que sí hicieran este esfuerzo; y eso iría en contra del progreso económico de la sociedad, además de que también sería percibido como injusto por quienes sí se esforzaran. Pero la mayor parte de la gente percibe que las desigualdades más marcadas en la distribución del ingreso en las sociedades no se corresponden con el esfuerzo que hace cada uno, y que son injustas. En particular, es importante el criterio de solidaridad, según el cual la sociedad debe ayudar a los más desfavorecidos, para impedir que pasen necesidades básicas.

Así, importa no solo el ingreso que se genera en una sociedad, sino también cómo está distribuido entre sus miembros. Las sociedades modernas valoran que el ingreso se reparta entre sus miembros en forma equitativa (justa). Y que, ante las fuertes desigualdades que se encuentran en estas sociedades modernas, la distribución es más equitativa cuanto menos desigual es. Así, se suele considerar que, a menor desigualdad, mayor el **bienestar social**.

Una cuestión que es especialmente importante en el bienestar social es el empleo, ya que cuando hay muchas personas con capacidad y voluntad de trabajar que no encuentran quien los contrate, el bienestar se ve fuertemente afectado; no solo por la falta de ingresos, sino también por la frustración de estar buscando empleo y no encontrarlo.

En general, cuando aumenta la producción aumenta el empleo; pero no siempre es así. Por ejemplo, en nuestro país, entre 1990 y 1996 el PBI por habitante creció 29%. Pero, al mismo tiempo, la cantidad de desocupados casi se triplicó, ya que las empresas realizaron modificaciones en los modos de producción que lograron que el producto aumente utilizando menos trabajadores. Los ingresos totales del país aumentaron, pero el desempleo, y con él, la desigualdad y la pobreza, también.

Así, podemos considerar que el valor de los ingresos totales es una medida de éxito de la gestión económica de una sociedad. Pero que también lo son la equidad en la distribución del ingreso y que haya empleo para las personas que buscan trabajo.

Actividad

Si comparamos el bienestar de una familia con la de otra, una de las primeras cosas que consideramos es el ingreso familiar. ¿Qué otras cosas habría que tener en cuenta para decir que una familia vive mejor o peor que la otra?

Aclaración: esta actividad solo pretende promover una reflexión sobre las cuestiones que no se miden en dinero y que hacen a la calidad de vida. No hay una respuesta única, cada uno puede valorar distintos temas. Y esto es porque el bienestar humano es algo complejo, que se vive en forma subjetiva. La economía lo trata de tener en cuenta, pero el bienestar humano tiene muchas dimensiones y no es posible medirlo directamente; debemos conformarnos con medir variables consideradas "proxy", es decir, que creemos que en general evolucionan en forma similar.

La calidad de vida que no mide el PBI

Por otra parte, el PBI lo que hace es traducir la producción en términos de dinero, a partir de su valor de mercado (o su costo, en el caso de los bienes que no se venden en el mercado, como la educación pública gratuita). Pero hay muchas cuestiones que hacen a la calidad de vida y que no se ven reflejadas en el PBI. Algunas de estas cuestiones son:

- El tiempo libre, el que no se destina a trabajar ni a buscar trabajo, sino a estar con la familia, realizar actividades recreativas, etc. No es lo mismo obtener un cierto ingreso por trabajar más de 50 horas semanales, tener muy pocos días de licencia con goce de sueldo, y tener una vida laboral que comienza a los 16 años y termina a los 70; que tener ese mismo ingreso trabajando 35 horas semanales, tener un mes de vacaciones y licencias por enfermedad, casamiento, nacimiento de hijos y otras, y comenzar a trabajar a los 25 años y jubilarse a los 65 años. El PBI no mide el valor del tiempo libre, pero sin duda es muy importante para las personas.
- Las condiciones ambientales y de trabajo. Cuando se produjo la llamada "Revolución Industrial" en Inglaterra y en otros países, hubo un fuerte aumento de la producción. Para lograrlo, se forzó a miles de trabajadores a que dejaran la vida a la que estaban acostumbrados, cuidando ovejas y cultivando la tierra, para pasar a trabajar hacinados y en ambientes contaminados. En esa época, el PBI aumentó mucho más que en períodos anteriores; pero eso no quiere decir que haya aumentado el bienestar de la población.



Los comedores de papa (1885), de Vincent van Gogh

El Índice de Desarrollo Humano

Tratando de llegar a una medida alternativa a la del PBI, se ha diseñado el Índice de Desarrollo Humano (IDH), que no solo toma en cuenta el ingreso por habitante, sino también otras dimensiones, en particular la salud y la educación. En las palabras de la página web del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD):

“El IDH fue creado para enfatizar que el criterio último para evaluar el desarrollo de un país debería ser la gente y sus capacidades, no el crecimiento económico solamente”.

Para estimar las condiciones de salud se toman la esperanza de vida al nacer, es decir, el promedio de vida al que llegan los habitantes. Como indicadores de educación se toma la tasa de alfabetización en adultos y la matrícula escolar. Como indicador de la capacidad de consumir se toma el ingreso nacional por habitante.

En general, los países de mayor ingreso por habitante son, al mismo tiempo, los de mayor índice de desarrollo humano, porque son los que mayores recursos disponen para salud y educación. Pero no siempre los ordenamientos coinciden. Por ejemplo: Irak tiene un ingreso por habitante superior a Costa Rica. Pero, de acuerdo con las estadísticas del PNUD, en Costa Rica la esperanza de vida es 10 años mayor, y los años en que, en promedio, se asiste a la escuela son 8,4, mientras que en Irak solo se asiste durante 5,6 años. Como consecuencia, Costa Rica está en el grupo de países de IDH alto, mientras que Irak está entre los países de IDH medio.

Para complementar al IDH también se concibió el **IDH ajustado por desigualdad**, para tomar en cuenta también la distribución del ingreso en la población. Este índice está disponible para un número menor de países, ya que en gran parte de ellos no hay estadísticas confiables de distribución del ingreso.

Como ejemplo de las diferencias que arroja este índice: tomando los datos publicados por el PNUD para el año 2013, Estados Unidos cuenta con un Ingreso Nacional por Habitante que es 33% superior al de Bélgica. Pero, una vez que se tiene en cuenta la distribución del ingreso, el IDH ajustado por desigualdad de Bélgica es superior al de Estados Unidos. Esto sugiere que, para muchas personas que desean una sociedad menos desigual, puede ser preferible vivir en una sociedad como la de Bélgica que en una como la de Estados Unidos.



Por Montt

La macroeconomía. Dinero e inflación

EL DINERO

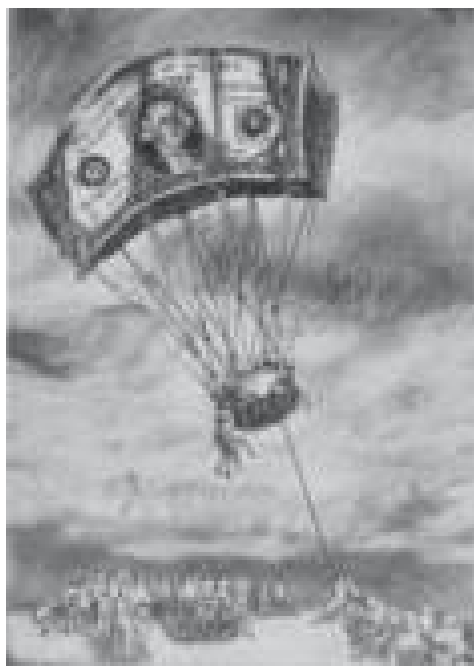
En los capítulos anteriores hemos mencionado al dinero como un bien especial, que facilita los intercambios; y lo hemos utilizado como unidad de cuenta, para expresar valores.

¿Qué es el dinero? Ante la pregunta, uno tiende a pensar en los billetes con las caras de próceres argentinos que están en las carteras y billeteras y que se usan para comprar cosas. Pero esos billetes solo son dinero dentro de nuestro país; y además, el dinero tiene otras formas.

La definición general de dinero nos dice que es un bien que es usado como medio de pago en forma generalizada; es decir, que se puede usar para pagar las obligaciones que surjan de la generalidad de las transacciones. Como ya lo hemos mencionado, en Argentina usamos los pesos; en otros países usan otras monedas.

Pero además, los pagos pueden hacerse sin billetes; por ejemplo, se puede pagar con cheques, con tarjetas de débito o con transferencias bancarias. En estos casos, lo que se hace es transferir fondos depositados en un banco; por lo cual, los depósitos bancarios que pueden ser movilizables de esa forma también son dinero. También se paga con tarjetas de crédito, lo que implica una financiación para el comprador, generalmente otorgada por un banco. En este caso es el banco quien se hace cargo de pagarle al comerciante, acreditándole los fondos correspondientes en su cuenta bancaria.

En este capítulo profundizaremos en el conocimiento del dinero, dado que es muy importante para entender el funcionamiento macroeconómico.



Por Ortizpozo

Funciones del dinero

➤ Medio general de pago

La función esencial del dinero es la de facilitar los intercambios, sirviendo de intermediario entre lo que cada uno tiene para ofrecer –que vende por dinero– y lo que uno necesita, que lo compra con dinero. Para eso, debe ser aceptado en forma generalizada; nadie querría recibirlo si no supiera que a su vez va a poder usarlo para pagar. En otras palabras, debe ser un medio general de pago.

➤ Unidad de cuenta

Cuando queremos expresar cuál es el precio de un kilo de tomates, cuánto es el sueldo de una persona, o cuánto es el PBI de Argentina, lo hacemos en pesos, que es el dinero que utilizamos en Argentina. Es decir, es la medida en que expresamos las magnitudes económicas.

➤ Reserva de valor

El dinero puede ser usado apenas se recibe para comprar cosas; o puede ser guardado, por ejemplo, porque no se está seguro de lo que se quiere comprar, o se quiere buscar la mejor oportunidad para gastarlo. Mientras tanto, sirve como reserva de valor.

Del dinero-mercancía al dinero fiduciario

Para las transacciones, se podría intercambiar directamente lo que uno tiene para ofrecer por lo que uno necesita para satisfacer necesidades. En este caso, tendríamos que encontrar alguien que quiera lo que nosotros tenemos y tenga lo que necesitamos. Eso sería un **trueque**.

Ya en la antigüedad las sociedades encontraron más práctico usar un bien como intermediario para las transacciones. En principio, se usaron bienes que tuvieran valor intrínseco, es decir, que no solo sirvieran como dinero sino que sirvieran también para satisfacer directamente necesidades; por ejemplo, la sal. Es decir, era **dinero-mercancía**.

¿Qué características debería tener el bien usado como dinero?

- En primer lugar, como dijimos previamente, debe tener aceptación generalizada.
- Debe ser portable, para poder ser llevado de un lugar a otro. Por esto es conveniente que aún valores importantes tengan un peso y tamaño tal que puedan ser trasladados con cierta facilidad.

Conceptos clave



• Trueque

Intercambio de mercancías, sin uso de dinero como intermediario en la transacción.

• Dinero-mercancía

Bien usado como dinero, que además posee valor propio como mercancía, al tener usos distintos de su función como dinero.

- Debe ser divisible, para poder efectuar tanto pagos grandes como pequeños.

- Debe conservar su valor a través del tiempo.

Nótese, por ejemplo, que las casas no podrían ser utilizadas como dinero, tanto por no ser portables como por no ser divisibles. Y no sería práctico usar tomates como dinero, porque se echan a perder a los pocos días de madurar, es decir, no conservan su valor por mucho tiempo.

Durante muchos años se usaron metales preciosos, como oro y plata, para cumplir las funciones del dinero. Para no tener que pesarlos cada vez que se hacía una

transacción, se fabricaban piezas de igual peso, a las que se marcaba con un sello indicando cuánto pesaban. Así, se acuñaron las primeras monedas.

Pero hasta las monedas podían ser incómodas para trasladar grandes valores. Así, surgieron instituciones –precursoras de los bancos actuales– en las cuales se depositaban los metales preciosos, que entregaban papeles que acreditaban la tenencia de los mismos. Así, una persona podía pagar sus obligaciones con esos papeles, y quien los recibía podía presentarse ante la institución depositaria y retirar el metal correspondiente. O podía a su vez entregar el papel a un tercero (que pasaba a ser el poseedor del metal depositado), haciéndolo circular.

En la medida que esta práctica se generalizó, se usó en las transacciones no solo monedas, sino también papel que representaba la tenencia de monedas. En teoría, durante siglos fue posible ir con ese papel-moneda a retirar el metal a un banco: el papel (billete) estaba respaldado por otro valor (el metal). En ese sentido, los billetes circulantes eran **convertibles**: se los podía convertir (cambiar) por otra cosa, de la cual no se dudara de su valor.

Pero con el tiempo, esa convertibilidad de los billetes en metálico fue cayendo en desuso, por una serie de medidas que fueron adoptando los distintos gobiernos alrededor del mundo:

- Realizaron la **emisión** de sus propias monedas y billetes, y prohibieron que otros lo hagan, al menos dentro del territorio que gobernaban.
- Establecieron que el dinero que ellos emitían (sus monedas y billetes) fueran de aceptación obligatoria en los intercambios que se realizaran en todo su territorio, para asegurar que fuera un medio general de cambio.
- Interrumpieron la convertibilidad de sus billetes, de modo que actualmente su valor reside únicamente en la capacidad de realizar pagos con ellos: ya no es posible ir a un banco y decir “quiero mi oro o mi plata, aquí está el billete que certifica que yo soy el propietario”.

Se pasó así al **dinero fiduciario**, cuyo valor radica no en la posibilidad de usarlo para satisfacer directamente necesidades, sino en la confianza que existe de que podrá ser usado para adquirir bienes con los cuales satisfacer necesidades.

Conceptos clave



Emisión de dinero

Proceso consistente en crear dinero y ponerlo a circular. El imprimir billetes puede ser una parte de este proceso, pero si se imprimen billetes y se los deja guardados en una bóveda en el Banco Central, esos billetes no serán dinero. La emisión requiere que el dinero emitido entre en circulación en la economía.

Dinero fiduciario

Bien cuyo único uso es cumplir las funciones del dinero. Por esa razón, si no fuera aceptado como tal, prácticamente no tendría valor. Se lo denomina así porque su valor reside en la confianza (fiducia) de los miembros de la sociedad en que los demás miembros lo seguirán aceptando como pago de las transacciones.

Actividad

Se cree que las primeras monedas aparecieron en el reino de Lidia, en la actual Turquía. Tenían grabada la cabeza de un león y estaban confeccionadas en electro, una aleación de oro y plata hallable en la naturaleza. ¿Qué ventajas creen que tendría ese material para ser usado como dinero frente a otras alternativas, como por ejemplo el ganado?

Conceptos clave



- **Señoreaje**

Ganancia de quien tiene la capacidad de emitir dinero, producto de la diferencia entre el valor fiduciario del dinero y el costo de emitirlo.

- **Base monetaria o dinero primario**

Dinero emitido por el gobierno, que está circulando entre particulares, o lo guardan los bancos en sus bóvedas para poder hacer frente a retiros de depósitos.

- **Cuentas (bancarias) a la vista**

Son cuentas en las cuales se encuentra depositado dinero que puede ser retirado por el titular del depósito (el dueño del dinero) cuando este quiera. Incluye tanto las Cuentas Corrientes bancarias como las Cajas de Ahorro bancarias. En el siglo XX, especialmente antes de que se generalizara el uso de transacciones electrónicas, era más fácil disponer del dinero depositado en una Cuenta Corriente que en una Caja de Ahorro. Actualmente, las diferencias más significativas son: a) que la cuenta corriente permite el uso de cheques, la caja de ahorro no; b) la cuenta corriente puede tener saldo negativo, es decir, puede ser usada para que el banco otorgue un financiamiento al titular de la cuenta; c) las cajas de ahorro por regla general corresponden a personas físicas, las empresas en general usan cuentas corrientes.

Confeccionar un billete tiene un costo, pero en general es muy inferior al valor del billete. Esto implica que el gobierno que lo fabrica (pagando ese costo menor) y lo entrega por el valor que está impreso en el billete (por ejemplo, cien pesos) tiene por ello una ganancia: el **señoreaje**.

El sistema bancario y la creación de dinero secundario

Como hemos visto, los gobiernos de los distintos países se han reservado para sí el monopolio de la emisión de billetes y monedas, lo que se denomina **base monetaria o dinero primario**.

Las funciones principales de los bancos actualmente son:

- Recibir dinero de las personas que lo quieren depositar en un banco, y prestárselo a quienes lo necesitan.
- Facilitar los pagos en la economía, a partir de transferencias de dinero, uso de tarjetas de débito y crédito, cheques, etc.

Veamos en particular la primera de estas funciones. Los particulares pueden depositar dinero en los bancos con el derecho de retirarlo cuando quieran, en **Cuenta Corriente** o en **Caja de Ahorro**, que en conjunto se denominan **cuentas a la vista**. O pueden depositarlo por un cierto tiempo, durante el cual no pueden reclamarlo, haciendo depósitos a **plazo fijo**, por los cuales los bancos generalmente reconocen un interés: una remuneración por cederles la posibilidad de usar el dinero por el tiempo que dure el depósito. Al finalizar el plazo fijo, el depositante tiene derecho a retirar su dinero.

Si todos los depositantes, al mismo tiempo, quisieran retirar sus depósitos, los bancos se quedarían sin dinero. Pero eso generalmente no ocurre. Como los depositantes son muchas personas, que tienen necesidades diferentes, constantemente habrá algunas que realizarán depósitos y otras que los retirarán. En tiempos normales gran parte del dinero permanece depositado en los bancos.

Eso crea la oportunidad, para los bancos, de prestar parte del dinero depositado, a cambio de cobrar un interés.

Supongamos que:

- 1) El gobierno emite \$ 100, y con ellos le paga el sueldo a María.
- 2) María deposita la mitad (\$50) en el banco, en cuentas a la vista, y guarda lo restante (\$50) en su cartera.
- 3) El banco le presta a Juan \$40 por un año, usando los billetes que depositó María, y guarda el resto (\$10) en sus reservas.

¿Cuánto dinero tienen ahora María y Juan? María sigue teniendo la capacidad de gastar hasta \$100, porque tiene el dinero de su cartera, pero también puede usar el dinero que tiene en el banco, ya que el banco se comprometió a devolvérselo en cuanto María se lo pida. Juan tiene \$40, que es lo que recibió del banco, y que puede usar hasta el momento en que tenga que devolverlo.

Quiere decir que el gobierno emitió \$100, pero entre María y Juan tienen \$140. Lo que emitió el gobierno es **dinero primario**. La diferencia es **dinero secundario**, creado por el sistema bancario, a partir de su capacidad para prestar el dinero de los depositantes.

La expansión de la cantidad de dinero puede continuar, ya que Juan puede utilizar el préstamo de \$40 para comprarle bienes a Ana, y ella puede optar por depositar parte del pago en el banco, el cual a su vez tiene más dinero, que puede usar para ampliar sus préstamos.

A esta altura del razonamiento es válido preguntarse: ¿qué pasaría si María y Ana van al banco y quieren retirar todo el dinero que tienen depositado? Como dijimos previamente, cuando los depositantes son muchos y pasan por situaciones muy diferentes, es muy difícil que eso ocurra. En la medida en que se tenga confianza en que el banco respetará las condiciones acordadas, tener el dinero depositado tiene varias ventajas, incluyendo:

- Seguridad: si uno tiene consigo todo su dinero, corre el riesgo de que lo roben y afronte así una pérdida muy importante. En cambio, si lo tiene en un banco está más seguro; robar un banco es más difícil, pero en caso de que lo hagan, el banco continúa siendo responsable ante el depositante por todo el dinero que depositó.
- Comodidad para recibir y realizar pagos: actualmente, muchas empresas tienen cuentas bancarias en donde tienen la mayor parte de su dinero, a partir

Conceptos clave



Depósitos a plazo fijo

Son depósitos a través de los cuales el cliente del banco le deja por un tiempo determinado su dinero al banco, cobrando una tasa de interés por ello. Es equivalente a un préstamo que el cliente le hace al banco.

Dinero secundario

Es el que se crea a partir del uso del sistema bancario; los bancos aceptan depósitos, que pueden ser usados por el público como dinero (no son billetes y monedas sino registros electrónicos, pero que pueden ser convertidos a billetes y monedas), y utilizan parte de los billetes depositados por los particulares para prestarlos a otras personas, con lo cual aumenta la cantidad de dinero circulante (entendiendo que el dinero es tanto los billetes como los depósitos bancarios).



Por Pawel Kuczynski

de las cuales efectúan gran parte de sus gastos, incluyendo los pagos a sus trabajadores. Es un sistema mucho más eficiente que andar trasladando físicamente grandes cantidades de dinero, y es posible administrarlo desde el escritorio del Tesorero de la empresa, realizando transferencias electrónicas a través de Internet.

A mediados de 2015, en Argentina los billetes constituían alrededor de la tercera parte del dinero en pesos que poseían las familias y empresas; otra tercera parte estaba en depósitos a la vista, y la otra tercera parte estaba en depósitos a plazo fijo.

Crisis bancarias



Muy excepcionalmente puede haber una crisis de confianza, en la cual muchos depositantes a la vez quieren retirar su dinero, y los depósitos se contraen, reduciéndose así el dinero secundario.

En esos casos, si el dinero depositado en los bancos es el mismo que emite el gobierno, este siempre puede recurrir a emitir más dinero para prestarle a los bancos para que puedan devolver los depósitos, compensando así la contracción del dinero secundario con expansión del dinero primario. De no hacerlo, la disminución del dinero podría llevar a una brusca contracción de la demanda: al haber menos dinero, la gente compraría menos bienes, las empresas al no poder vender reducirían su producción y eso haría disminuir los ingresos y el empleo.

Si, en cambio, los depósitos están en una moneda no emitida por el gobierno, los problemas pueden ser más difíciles de manejar. Ocurrió en Argentina a fines de 2001, cuando la mayor **parte de los depósitos estaban en dólares, y en Grecia a principios de 2015: los depósitos** estaban en euros. En ambos casos se llegó al punto de limitar, aunque sea temporalmente, el derecho de los depositantes de retirar su dinero de los bancos. En ambos casos las crisis bancarias se dieron en el contexto de crisis económicas profundas, que incluyeron una fuerte caída de la producción, el consumo y el empleo.

Actividad

Supongan que ustedes reciben \$100.000. Mientras deciden qué hacer con ellos (ahorrarlos o gastarlos, y en su caso, en qué gastarlos) tienen tres alternativas: mantenerlos en forma de billetes en su casa, ponerlos en un banco en una cuenta a la vista (caja de ahorro o cuenta corriente) o hacer un depósito a plazo fijo (el plazo mínimo es de 30 días).

¿Cuáles serían las ventajas de cada una de estas alternativas, en comparación con las otras?



Por Zapata

LA INFLACIÓN

En una economía competitiva los precios de los bienes y servicios pueden subir o bajar.

A partir de una situación de equilibrio, cuando la demanda de un bien supera a su oferta –ya sea porque aumenta la demanda o porque disminuye la oferta– los compradores no conseguirán la cantidad del bien que desean al precio vigente, por lo cual habrá compradores dispuestos a pagar algo más para poder comprar y, como consecuencia, el precio tenderá a subir. En la medida en que sea un hecho gestado en el mercado de ese bien, aumenta su precio en relación con los demás bienes.

Del mismo modo, cuando la oferta supera a la demanda, los vendedores se encontrarán con mercadería que no pueden vender y eso los forzará a bajar el precio (a menos que tengan poder de mercado, y opten por disminuir la producción antes que el precio).

Pero, ¿qué ocurre cuando suben los precios de todos los bienes y servicios, o al menos la gran mayoría, y no como hecho aislado, sino que hay una tendencia constante a que sigan aumentando? En ese caso estamos hablando de un proceso de **inflación**.

En este tipo de procesos se suele observar que cambia el precio de cada bien en relación con los otros, por razones atribuibles a lo que pasa en los mercados particulares; pero también que aumenta el precio de todos los bienes y servicios. En ese caso, no es que todos los bienes se hagan más valiosos; lo que ocurre, en realidad, es que el bien que se usa como unidad de cuenta (el dinero) está perdiendo valor.

Así, supongamos que en un momento determinado la papa vale \$5 el kilo, el pan vale \$20 el kilo, y la carne \$60 el kilo. Y que al año siguiente la papa vale \$10 el kilo, el pan \$40 y la carne \$120. Podríamos decir que el precio de los tres productos se duplicó; pero también podemos decir que el valor de los pesos se redujo a la mitad. Y probablemente esto nos acerque más a entender qué pasó.

Conceptos clave +

● **Inflación**

Aumento generalizado de los precios de los bienes y servicios, medidos en dinero.

Actividad

Supongan una economía en la que se intercambia dinero (utilizado solo para el intercambio), **manzanas, y “resto de los bienes” (que representan otros bienes y servicios que satisfacen directamente necesidades)**. En el primer período el precio de las manzanas es de 5 unidades de dinero por cada manzana, y el precio del resto de los bienes es de 10 unidades de dinero por **unidad de ese “resto de los bienes”**. **En el segundo período el precio de las manzanas es de 10 unidades de dinero por manzana, en tanto hay que pagar 30 unidades de dinero para adquirir cada unidad del “resto de los bienes”**. **¿Aumentó o bajó el precio absoluto (el precio medido en dinero) de las manzanas? ¿Aumentó o bajó el precio relativo (la relación de valor con otros bienes) de las manzanas? ¿Cómo se explica esta diferencia en el comportamiento del precio absoluto versus el precio relativo?**



Imagen extraída de www.losandes.com.ar

La medición de la inflación

La inflación es un tema económico muy importante. En la gran mayoría de los países los precios de los bienes y servicios, medidos en cada moneda nacional, tienden a aumentar. Pero la velocidad a la que lo hacen puede variar mucho. En las economías en las que algunos precios suben y otros bajan, pero en promedio aumentan a un ritmo de 1 o 2% anual, la inflación no se considera un problema a solucionar, y hasta se estima que puede tener algunas ventajas. Pero una inflación alta puede provocar daños importantes a la economía y al bienestar de los habitantes.

La mayoría de los países del mundo han tenido en el año 2015 una inflación inferior a 5% anual, que podría considerarse baja. Del resto, la mayor parte tiene una inflación del orden del 5 al 10% anual, lo que podría considerarse una inflación intermedia. Muy pocos países tienen actualmente una inflación alta, superior al 10% anual, y entre ellos está Argentina. Menos países aún alcanzaron en el siglo XXI una inflación que podríamos considerar muy alta, por ejemplo, más de 80% anual; pero Argentina la tuvo durante más de 15 años (entre 1975 y 1991), casi sin interrupciones.

Resulta entonces muy importante poder medir la inflación: es muy difícil solucionar un problema si no conocemos su magnitud. Pero un problema que surge es que no todos los precios suben al mismo tiempo y con la misma velocidad. En el ejemplo que dábamos en la sección anterior, todos los precios se duplicaban, con lo cual se podía decir que los precios habían aumentado un 100%. Pero, ¿cuál es la inflación si el precio del kilo de papa sube de \$5 a \$10, el de pan de \$20 a \$24, y el de carne de \$60 a \$80? Está claro que hubo inflación, la cuestión es: ¿cómo medirla?

La medición más frecuentemente usada es el Índice de Precios al Consumidor. Para realizarla, el método más común es:

- Se investiga, a través de encuestas, qué compra un conjunto importante de familias, buscando que sea representativo de la población en general del área encuestada, y se obtiene un promedio. A partir de ese promedio se estima que en un período determinado (el “período base”), una familia tipo tiene una determinada “canasta” de gastos. Por ejemplo, esa canasta podría estar compuesta por 20 kilos de pan, 10 de papa y 15 de carne; que se compraban a los precios de \$20, \$5 y \$60 el kilo, respectivamente. Así, el gasto total era de \$1.350 ($20 \times \$20 + 10 \times \$5 + 15 \times \60).
- En los períodos siguientes se mide la evolución de los precios de los productos que componen esa canasta, y se los multiplica por las cantidades del período base. Sumando, se obtiene lo que hubiera gastado la misma familia tipo si comprara las mismas cantidades que en el período base, pero a los nuevos precios. Supongamos, por ejemplo, que en un período 1, esos nuevos precios sean: pan \$25 el kilo; papa \$10 el kilo, y carne \$68 el kilo. El costo de la nueva canasta se elevaría a \$1.620 ($20 \times \$25 + 10 \times \$10 + 15 \times \68).
- Finalmente, se compara el costo de la canasta en un período con el de otro, para estimar cuánto fue la inflación entre esos dos períodos. En este ejemplo, la canasta costaba \$1.350 en el período base, y \$1.620 en el período 1; es decir, entre los dos períodos aumentó \$270, que es equivalente al 20% de lo que costaba la canasta en el período base. Decimos, entonces que la inflación, medida a través del costo de esa canasta, fue del 20% entre los dos períodos.

El sentido de esta medición es seguir la evolución de los precios que, en promedio, enfrenta un consumidor. Está claro que no refleja todas las situaciones. Por ejemplo, una familia de bajos recursos tiende a gastar más en bienes (como alimentos y ropa) que en servicios; mientras que otra, que dispone de recursos como para pagar colegios privados, medicina prepaga y salidas nocturnas, seguramente gastará más en servicios que en bienes. A lo largo del año 2002 el Índice de Precios al Consumidor del Gran Buenos Aires aumentó 41%, lo que incluye un aumento del 58% en alimentos y ropa, y un aumento muy inferior en la mayor parte de los servicios. Esto es indicio de que las familias de bajos ingresos sufrieron una mayor inflación que las de mejor situación económica.



Por Jean Izquierdo

Por otra parte, hay otros índices de precios, que cumplen propósitos distintos. Por ejemplo, el Índice de Costo de la Construcción busca mostrar la evolución del costo de construir edificios, considerando el precio de los materiales a usar, los salarios a pagar a la mano de obra y otros gastos.

Índices de Laspeyres y de Paasche



Para sintetizar la evolución de determinadas variables (por ejemplo, precios o producción de varios bienes y servicios diferentes) se suele recurrir a reducirlas a un solo indicador, que tenga en cuenta la evolución de todos los bienes y servicios que se busca medir, promediándolos de alguna forma. Para ello, se le asigna a cada una de las variables (precios o cantidades producidas, según el caso, de cada bien o servicio) un “peso” o “ponderador”, que indica cuánto incide en el promedio. Cuando se trata de obtener un indicador de precios, los ponderadores son las cantidades correspondientes a cada precio. El precio, que indica cuántos pesos vale cada unidad de producto, multiplicado por la cantidad del producto, da como resultado un valor, expresado en pesos. Así, en la medida en que todos los bienes y servicios se expresen en pesos, es posible sumarlos.

Pero ¿cómo elegimos las cantidades que usaremos como ponderadores? Si se trata de un índice de precios, la fórmula de Laspeyres toma las cantidades de un período base, y las usa para promediar los precios en todos los períodos. Si se trata de un índice de cantidades, pondera la evolución de las cantidades a partir de los precios del período base. Los índices de Laspeyres tienen ponderadores fijos: los correspondientes al período base.

(continúa en la página siguiente)

Alternativamente, los índices de Paasche utilizan como ponderadores las cantidades (si se trata de un índice de precios) o los precios (si es un índice de cantidades) del último período considerado. De este modo, los ponderadores son móviles: cambian cada vez que se analiza un nuevo período.

Tomemos como ejemplo la medición de precios en una economía imaginaria donde se venden tres productos: manzanas, camisetas y clases de economía. Y que los precios y cantidades en dos períodos sucesivos son los siguientes:

	Manzanas	Camisetas	Clases	Total
Período 1, cantidades (Q1)	50	3	4	
Período 1, precios (P1)	2	70	40	
Período 1, valores (Q1 x P1)	100	210	160	470
Período 1, cantidades (Q2)	45	4	5	
Período 2, precios (P2)	3	80	40	
Período 2, valores (Q2 x P2)	135	320	200	655
Cálculo para índice de precios Laspeyres:				
Cantidades Período 1 x precios Período 2 (Q1 x P2)	150	240	160	550
Índice de precios Laspeyres para el Período base (el Período 1): $[(Q1 \times P1)/(Q1 \times P1)] \times 100$				100
Índice de precios Laspeyres para el Período 2 (base Período 1=100): $[(Q1 \times P2)/(Q1 \times P1)] \times 100$				117
Aumento de precios según índice Laspeyres (ponderadores del período inicial)				17%
Cálculo para índice de precios Paasche:				
Cantidades Período 2 x precios Período 1 (Q2 x P1)	90	280	200	570
Aumento de precios según índice Laspeyres (ponderadores del último período)				15%
Este aumento se calcula dividiendo la diferencia entre los valores del último período (Q2 x P2) y los valores que hubiera habido en el primer período si se hubieran vendido las mismas cantidades que en el Período 2 (Q2 x P1) por esta última cifra: $[(Q2 \times P2) - (Q2 \times P1)] / (Q2 \times P1)$				

Cada método tiene sus ventajas e inconvenientes. El de Laspeyres pierde precisión cuando cambia la composición del consumo. Así, puede haber productos nuevos que no estén incluidos en el período base. O puede ocurrir que ante aumentos de precio de algunos productos, sean sustituidos por otros que hayan aumentado menos. El índice de Laspeyres no tendrá en cuenta esa sustitución: seguirá calculando la canasta de bienes y servicios con las cantidades previas al aumento, por lo que tenderá a exagerar la inflación.

Pero, teniendo en cuenta la mayor simplicidad tanto en su cálculo como en su comprensión, es la fórmula de Laspeyres la que más se usa, tanto para índices de precios como para índices de cantidades (como las que sirven de base para el cálculo del PBI).

Actividad

- 1 El Índice de Precios al Consumidor en el Gran Buenos Aires, que reflejaba el comportamiento de los precios de un conjunto de productos consumidos por las familias, tenía un valor de 0,03777 en marzo de 1989; en julio de ese año, su valor era de 0,57202. ¿Pueden calcular cuánto aumentaron los precios, en promedio, en ese cuatrimestre?

Dato: recuerden que para determinar un aumento entre índices, se calcula la diferencia entre el índice correspondiente al último período considerado –en este caso, el de julio– y el primero –el de marzo–, y se establece cuánto representa esa diferencia, a partir de dividirla por el índice del primer período. Como las variaciones se suelen expresar en porcentajes, al resultado hay que multiplicarlo por 100. Así, si n_0 es el primer período, y n_1 el último período, la variación porcentual entre ambos períodos se calcula como: $[(n_1 - n_0) / n_0] \times 100$. El resultado se suele expresar con un decimal, o con ninguno.

- 2 Hagan el mismo cálculo para el período comprendido entre marzo de 2003 (índice 67,3372) y julio de 2003 (índice 67,3563).

- 3 Uno de los dos períodos anteriores fue caracterizado como “hiperinflación”. ¿Cuál fue? (tengan en cuenta que “hiper” significa “exceso” o “grado superior al normal”).

Las mediciones en valores “reales” o en “precios constantes”

Dado que la inflación es una realidad, tanto en Argentina como –en mayor o menor medida– en los demás países, se ha visto la necesidad de establecer mediciones de valores expresados en dinero que no se vean distorsionadas por el aumento generalizado de los precios.

¿Cómo se hace esto? De dos formas posibles:

- Midiendo la evolución en el tiempo de cantidades físicas, y aplicando –para valorizarlas– siempre los mismos precios. Hablamos entonces de **mediciones a precios constantes**. Así, cuando medimos el Producto Bruto Interno, a partir de las cantidades producidas cada año, pero valorizándolas con los precios correspondientes al año 2004, hablamos de “PBI a precios constantes de 2004”.
- Dividiendo una serie, expresada en valores monetarios (en pesos) por un índice de precios (que refleje



Por Edmundo Vargas

Conceptos clave



- **Mediciones a precios constantes**

Son aquellas que consideran la evolución de una variable que se mide en valor (por ejemplo, Valor Agregado de la producción), considerando la evolución de cantidades, pero manteniendo fijos los precios.

- **Valores reales**

Son valores monetarios corregidos por inflación.

- **Valores nominales**

Son valores monetarios sin corregir por la inflación. Normalmente son los datos originales (por ejemplo, salarios nominales: son los salarios que se pagan en pesos de cada momento); el problema que suelen tener es que, en presencia de inflación importante, su análisis queda distorsionado.

- **Deflactar**

Proceso de dividir una serie nominal por un índice de precios, con el efecto de detraer el efecto de la inflación.

la evolución de precios expresados en pesos). Así, decimos que obtenemos una serie en **valores reales** (por oposición a **valores nominales**).

Por ejemplo: si tomamos una serie que indica cuánto se pagaba de salario en cada año en Argentina, vamos a encontrar que, invariablemente, el salario aumenta. Pero lo que realmente importa es si aumentó o disminuyó la cantidad de bienes y servicios que pueden comprar los asalariados con sus ingresos. Entonces, lo que se hace es **deflactar** la serie, es decir, dividirla por un índice que mida la evolución de los precios de los bienes y servicios consumidos por un asalariado típico. Así, obtenemos una serie de salario real.

De similar modo, podemos obtener series de tipo de cambio real para exportar, usando un índice de precios que busque reflejar los costos de los exportadores.

Actividad

Detallen las consecuencias de una inflación alta y cambiante (cuando los precios aumentan, pero algunas veces más, y otras veces menos, sin que pueda predecirse cuánto va a ser al mes siguiente), especifiquen cuáles creen que serán más relevantes para:

- **Un trabajador que cobra un sueldo fijo por mes.**
- Una empresa que está evaluando realizar una inversión.

Ejemplo de cálculo del salario real



Supongamos que nos interesa saber la evolución de la capacidad de compra del salario de **los empleados del sector privado registrado (es decir, contratados "en blanco") desde fines de 2001 hasta mediados de 2003**. El INDEC elabora un índice de salarios por mes, que se refiere a la fecha en la que el salario se devenga, es decir, cuando el empleado trabajó. Pero como muchos trabajadores cobran su salario a fines de ese mes o a principios del mes siguiente, y lo gastan en su mayor parte el mes siguiente, vamos a desplazar la serie un mes, porque lo que nos interesa es el gasto de ese salario. Como indicador de los precios que enfrentan los trabajadores, **vamos a tomar el Índice de Precios al Consumidor en el Gran Buenos Aires (IPC-GBA)**. Al dividir

una serie por otra, obtenemos una serie de salario real. Esa serie se puede multiplicar por cualquier número para transformarla en forma monótona, por ejemplo para obtener una serie que sea 100 en algún mes, porque lo que importa son las variaciones.

Evolución del salario real del sector privado registrado

Mes	Año	Índice de Salario (mes anterior) Base abril 2012 = 100	IPC-GBA (del mes) Base año 2008 = 100	Salario real (deflactado por IPC)	Salario real Base diciembre de 2001 = 100
Noviembre	2001	14,22	46,65	0,305	99,7
Diciembre		14,25	46,62	0,306	100,0
Enero	2002	14,23	47,68	0,298	97,6
Febrero		14,18	49,18	0,288	94,4
Marzo		14,18	51,13	0,277	90,8
Abril		14,18	56,44	0,251	82,2
Mayo		14,21	58,70	0,242	79,2
Junio		14,24	60,83	0,234	76,6
Julio		14,31	62,77	0,228	74,6
Agosto		16,11	64,24	0,251	82,1
Septiembre		16,29	65,11	0,250	81,9
Octubre		16,35	65,25	0,251	82,0
Noviembre		16,41	65,58	0,250	81,9
Diciembre		16,55	65,70	0,252	82,4
Enero	2003	16,63	66,57	0,250	81,7
Febrero		17,22	66,95	0,257	84,2
Marzo		17,25	67,34	0,256	83,8
Abril		17,35	67,37	0,257	84,2
Mayo		17,45	67,12	0,260	85,1
Junio		18,39	67,06	0,274	89,7

¿Qué nos dice esta serie? Que la capacidad de comprar bienes y servicios con el salario real de un empleado del sector privado tuvo una fuerte caída en la primera mitad del año 2002, producto del aumento de precios, que superó al aumento de salarios. Pero que a partir del mes de agosto comenzó a recuperarse, a partir de que el salario en pesos aumentaba todos los meses y la inflación disminuyó marcadamente.



Por Abilio

Consecuencias de la inflación

La inflación es una preocupación importante, especialmente cuando es alta y variable, considerando los efectos negativos que tiene sobre la eficiencia y la equidad. Algunos de ellos son:

➤ Efectos sobre la equidad

- **La inflación hace que algunos pierdan y otros ganen**, y no parece haber equidad en ello. Es un proceso que perjudica más a quienes menos pueden defenderse. Por ejemplo, quienes cobran un salario o una jubilación mensualmente. En épocas de alta inflación esos ingresos se actualizan cada 6 ó 12 meses, pero mientras tanto van perdiendo capacidad para comprar bienes y servicios. Y en épocas de muy alta inflación (como las que vivió Argentina entre 1975 y 1991) los sueldos se ajustan mensualmente, pero su poder de compra se deteriora diariamente.
- **En cambio, quienes pueden modificar continuamente los precios de los bienes o servicios que ofrecen**, pueden ganar con la inflación, y esa ganancia no se origina en el valor que añaden a la producción, sino en saber aprovechar la situación.
- **Por otra parte, si alguien quiere ahorrar, pero no conoce o no tiene los medios para defender el valor de sus ahorros**, corre el riesgo de que una parte de su esfuerzo se vea consumido por la inflación. En cambio, quien conoce más alternativas financieras y tiene acceso a ellas podría incluso lograr un acrecentamiento de sus ahorros.

➤ Efectos sobre la eficiencia

- **Los precios son señales que orientan a los agentes económicos para asignar los recursos y el gasto**. Con el objeto de que cumplan eficazmente esa función, la gente debe tener una información lo más completa posible acerca de qué precios tienen los distintos productos en los distintos lugares donde se pueden comprar.
- **Cuando hay alta inflación, los precios cambian con mucha frecuencia, dificultándose la comparación y debilitándose así las “señales” que dan**. Esto hace que quienes tienen que tomar decisiones de consumo y producción no cuenten con buena información para hacerlo y, por lo tanto, no puedan tomar las mejores decisiones.
- **En esas condiciones, las empresas y las personas deben emplear más tiempo en informarse de los precios vigentes**, lo que aumenta los costos.
- **La falta de información adecuada hace que los mercados sean más imperfectos**. Como a los compradores se les hace más difícil comparar precios, los vendedores tendrán más posibilidad de subirlos. El mayor poder de mercado de los oferentes llevará a una disminución del consumo y de la producción.

- La inflación generalmente implica no solo que los precios de los bienes y servicios aumenten, sino que lo hagan a distintos ritmos y en forma cambiante. Así, los precios futuros resultan más difíciles de prever cuando hay inflación que en época de estabilidad de precios. Debido a eso, aumenta la incertidumbre, y hay menos disposición a invertir (debido al mayor riesgo), lo que afecta negativamente el crecimiento de la economía.
- La inflación puede hacer disminuir el ahorro y, con él, la capacidad de financiar la inversión. La forma de ahorro que está más al alcance de la gente es ahorrar dinero; si advierte que es un mal negocio, porque el dinero se desvaloriza, puede que busque otras formas de ahorrar, o puede que disminuya su ahorro, optando por consumir todo lo que gana.

CAUSAS DE LA INFLACIÓN

¿Por qué se produce la pérdida de valor del dinero? Hay varias visiones, que ponen el foco en distintos aspectos del proceso.

Inflación por exceso de emisión monetaria

La inflación puede ser consecuencia de que el gobierno –a través del Banco Central– emita dinero; y con frecuencia lo hace para financiar gastos por encima de los recursos que recauda, principalmente a través de impuestos. En este caso la podríamos denominar **inflación monetaria**.

Tener la capacidad de emitir billetes y que la gente los acepte obligatoriamente parece un muy buen negocio. Si se pudiera hacer indefinidamente y sin más costo que el de la impresión, los gobiernos ni se molestarían en cobrar impuestos: les bastaría con imprimir billetes y pagar con ellos sus gastos.

Pero cuando el gobierno emite dinero por encima de lo que la economía requiere para su funcionamiento, el dinero se transforma en un bien abundante, y su valor tiende a bajar. Como el dinero es la unidad en la que se expresan los precios, la pérdida de valor del dinero se manifiesta en el aumento generalizado de los precios de los bienes y servicios.

¿Cómo se transmite esa abundancia de dinero al precio de los bienes? Al encontrar más dinero en sus bolsillos, la gente lo gasta. Al gastarlo, aumenta la demanda de bienes y servicios. Si, antes de ese ingreso de dinero, los mercados estaban en equilibrio, ahora habrá un exceso de demanda, que presionará al alza a los precios.



La inflación en Argentina en la década de 1980 produjo tal devaluación que llevó a tener que imprimir billetes de 500.000 australes (moneda de curso legal por entonces)

El Monetarismo y la teoría cuantitativa del dinero



El Monetarismo es una corriente de pensamiento económico que centra la explicación de la inflación en la emisión monetaria. La explicación más sencilla es la de la "Teoría cuantitativa del dinero". Esta teoría fue enunciada por Irving Fisher en el año 1911, pero había sido anticipada en su concepto principal (la sobre-abundancia de dinero como origen de la inflación) por Martín de Azpilcueta y Jean Bodin (siglo XVI) y por David Hume (siglo XVIII). Parte de definir como: "Velocidad de circulación del dinero" (V) al cociente entre el valor de la producción y la cantidad de dinero (M); definiendo, además, al valor de la producción como resultado de multiplicar los precios (P) por las cantidades (Q). Así, $V = (P \times Q) / M$.

Pasando M a la izquierda de la ecuación: $M \times V = P \times Q$.

Hasta aquí, solo es una definición. Lo que afirma la teoría es que Q (las cantidades producidas) está limitada por la capacidad productiva; y que V (la velocidad de circulación del dinero) a corto plazo es bastante constante; la gente no se va a quedar con más dinero porque le entreguen más dinero, si le entregan más dinero lo va a gastar.

La conclusión es que, en estas condiciones, todo aumento en M se traduce en aumentos en P, o sea, en inflación.

La debilidad de esta teoría radica en sus supuestos. La velocidad de circulación no necesariamente es constante a corto plazo; de hecho, en la Argentina en las últimas décadas ha presentado fuertes fluctuaciones. Pero además, las cantidades producidas de bienes y servicios solo están fijadas por la capacidad productiva cuando hay ocupación plena de recursos, pero no cuando hay capacidad productiva ociosa. Así, podría ocurrir que un aumento en M lleve a que se incrementen Q (porque la mayor demanda de bienes y servicios lleva a que se produzcan más), y por lo tanto no se traduzca totalmente en aumentos en P (inflación).

Inflación de demanda

La visión keynesiana pone énfasis en la demanda y oferta agregadas de bienes y servicios: los precios suben cuando hay demanda excedente; es decir, cuando la demanda por consumo, inversiones y exportaciones supera a la oferta proveniente de la producción nacional y las importaciones. Por eso se habla de **inflación de demanda**.

En la visión neoclásica, adoptada por los monetaristas, el Estado tiene que intervenir lo menos posible, porque los mercados se equilibran solos y tienden al pleno empleo. En cambio, para los keynesianos, los mercados librados a sí mismos pueden caer en recesión y desempleo. Para evitarlo, el Estado debe procurar que la demanda agregada iguale a la oferta agregada y crezca al mismo ritmo que esta. Si hay una deficiencia de demanda, habrá desocupación, lo cual además de ser un problema social, será un desperdicio, por la producción que se pierde de realizar. Pero si hay exceso de demanda, habrá una presión al alza de los precios.

Los monetaristas ponen el énfasis en la política monetaria, que incluye la creación de dinero por parte del gobierno. Los keynesianos lo ponen más en la demanda de bienes y servicios, que se ve influida por la política fiscal: el gasto público y los impuestos; estos últimos afectan el gasto privado.

Pero la diferencia más importante entre monetaristas y keynesianos radica en la distinta visión acerca del rol del Estado: los monetaristas prefieren que el Estado intervenga lo menos posible, mientras que para los keynesianos es muy importante un papel vigilante y activo del Estado.

Inflación de costos

Pero en contraste con las visiones que ponen énfasis en la oferta de dinero, o en la demanda de bienes, se señala que hay procesos inflacionarios que se desatan a partir de un brusco aumento en costos que resultan claves en la economía, como los salarios, los combustibles o el dólar. Es la **inflación de costos**.

Un ejemplo a nivel mundial fue la aceleración de la inflación en 1973-74, y luego en 1979-80, en ambos casos empujada por el aumento en el precio del petróleo. Y en el caso de Argentina fueron varios los episodios de inflación desatados a partir de un aumento del dólar. Por ejemplo, en 2002, cuando el dólar pasó de valer un peso a más de 3 pesos en pocos meses. Previamente (año 2001), la inflación era nula: los precios tendían a bajar más que a subir. A partir del aumento del dólar, la inflación se aceleró hasta llegar a 10% en el mes de abril de 2002.

Inflación estructural

Otra explicación alternativa para los procesos inflacionarios, en particular en países no desarrollados, es la **inflación estructural**. Parte de la observación de una economía con mercados imperfectos, en la cual hay sectores que tienen capacidad de fijar los precios y mecanismos que llevan a que la mayoría de los precios, una vez fijados, pueden permanecer o subir, pero no bajar. Un ejemplo de **inflexibilidad descendente** sería la de los salarios: es muy excepcional que se rebaje el sueldo en pesos a alguien, a pesar de que, si el sueldo sube menos que la inflación, el efecto sobre su poder adquisitivo puede ser similar.

En gran parte de los países del mundo hay algún grado de resistencia a bajar los precios. Entonces, como continuamente hay algunos precios que suben (por disminución de su oferta o aumentos en su demanda), el nivel general de precios tiende a subir. En la mayoría de

Conceptos clave



— Inflación monetaria

La que se produce por un aumento en la oferta de dinero (emisión monetaria) que no se corresponde con un aumento en la demanda de dinero.

— Inflación de demanda

La que se produce debido a que la demanda de bienes y servicios excede su oferta.

— Inflación de costos

Aumento generalizado de precios originado en incrementos en el costo de la producción de bienes y servicios, a partir de fuertes subas en valores (combustibles, salarios, tipo de cambio, etc.) que inciden directa o indirectamente en los costos de la generalidad de los bienes y servicios.

— Inflación estructural

Inflación que se produce, se exagera o se mantiene a partir de deficiencias estructurales de una economía, como la presencia dominante de monopolios u oligopolios con capacidad de fijar precios, que utilizan para incrementarlos.

— Inflexibilidad descendente de los precios

Situación que implica que los precios, una vez establecidos en un nivel, no se reducen, por lo que todas las variaciones en precios relativos deben ocurrir a través de aumentos de precios. Puede darse por razones de imperfecciones estructurales de los mercados o por razones legales: puede haber normas que impidan reducir determinados precios, como los salarios.

Conceptos clave

● **Puja distributiva**

Intento simultáneo de varios sectores de la economía por aumentar o no reducir su participación en el ingreso, que se suele traducir en aumentos de los precios que cobran, en la medida en que tengan la libertad para fijarlos o, por lo menos, la capacidad de presión para intentar aumentarlos.

● **Expectativas**

Es lo que las personas esperan que ocurra en el futuro. En la medida en que se crea que todos los demás van a aumentar sus precios, cada agente económico estará más dispuesto a aumentar el suyo, para no quedarse atrás, lo que en épocas de alta inflación puede implicarle pérdidas; por ejemplo, si un comerciante vende un producto a un precio y, cuando lo quiere reponer, se encuentra que aumentó tanto que tiene un valor superior al precio que cobró por el producto vendido.

● **Indexación**

Ajuste en función de un índice, generalmente un índice de precios. Así, si se previera aumentos trimestrales de salarios en función del Índice de Precios al Consumidor, y este índice aumentara 6% en el trimestre observado, indexar los salarios implicaría aumentarlos también un 6%.

● **Inflación inercial**

La que se produce por efecto de la continuidad de la inflación pasada.

los países esa suba es de una magnitud relativamente menor. Pero en una economía donde predominan los mercados concentrados, en los cuales los oferentes tienen capacidad de fijar su precio, el efecto puede ser mayor.

Así, la estructura de los mercados afecta la tasa de inflación. Cuando cada oferente puede imponer su precio, pero no el de los demás, se da una **puja distributiva**: cada uno trata de aumentar sus ingresos, a través del aumento de sus precios, lo que se traduce en inflación.

Inflación inercial y el papel de las expectativas

Cuando hay alta inflación, y especialmente si la inflación es muy alta, los precios tienden a fijarse no en base a los datos ciertos actuales, sino a las **expectativas** que se tienen sobre la situación futura. Por ejemplo, un almacenero que establece los precios no a partir de lo que le costó la mercadería, sino de lo que cree que le va a costar la mercadería cuando tenga que reponerla. Esas expectativas son más altas cuanto mayor sea la inflación.

Además, hay mecánicas de ajustes de precios que se basan en la inflación pasada. Para tratar de evitar esto, por ley se prohibió la **indexación** de contratos, es decir, ajustar los precios en base a índices de precios. Pero eso no impide que el concepto que se suele tener al fijar precios y salarios es tratar de no quedarse atrás con respecto al nivel general de precios, para lo cual se tiene en cuenta cuánto aumentaron en el pasado reciente. Así, por ejemplo, cuando se discuten salarios se suele plantear la recuperación del poder adquisitivo, para lo cual se busca lograr aumentos que por lo menos igualen la inflación que hubo desde el último aumento obtenido.

Entonces, un proceso inflacionario se realimenta: los precios aumentan porque han venido aumentando en el pasado. De la misma manera que un auto, si no se lo frena, sigue avanzando aún luego de apagado el motor, por razones de inercia, la inflación continúa inclusive cuando hubieran cesado las causas que la impulsaron inicialmente. A este proceso de realimentación se lo denomina **inflación inercial**.

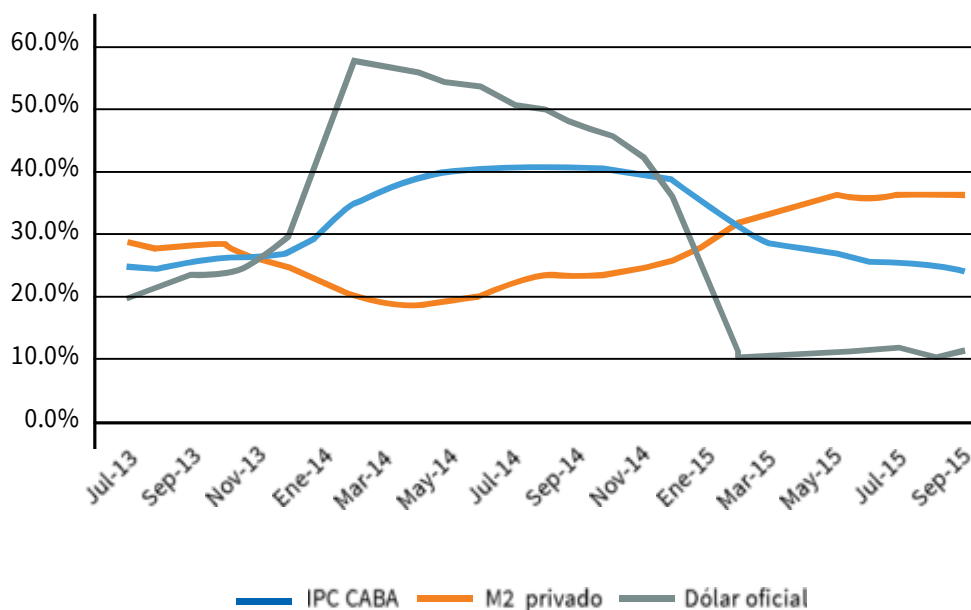
Actividad

El gráfico a continuación muestra la evolución de las variaciones, en 12 meses, de los precios en la Ciudad de Buenos Aires (medidos por el Índice de Precios al Consumidor en esa ciudad), de la cantidad de dinero (medida por el agregado monetario M2 privado) y del tipo de cambio utilizado para las exportaciones e importaciones (dólar oficial).

Gráfico 5.1:

INFLACIÓN, EXPANSIÓN MONETARIA Y AUMENTO DEL DÓLAR

Variación anual del Índice de Precios al Consumidor de la Ciudad de Buenos Aires (IPC CABA), de M2 privado y del dólar oficial



Puede verse que desde mediados de 2013, hasta los primeros meses de 2014 se aceleraron los aumentos del dólar oficial, y se desaceleraron los aumentos de la cantidad de dinero; en tanto en los meses siguientes ocurrió lo contrario. Puede verse también que casi siempre la inflación se ubicó en un nivel intermedio entre el aumento del tipo de cambio y el aumento de la cantidad de dinero.

Podría decirse (a partir de estos datos) que las dos variables son importantes para la determinación de la tasa de inflación. Eso significaría que habría dos explicaciones de la inflación que podrían servir para explicar la inflación, al menos en ese momento histórico de nuestro país. ¿Cuáles son esas dos explicaciones?

El papel de la política monetaria



Un comerciante (1912), de Boris Kustodiev

En todos los casos, una inflación puede ser frenada si no es acompañada de un aumento en la cantidad de dinero. Pero si la inflación tiene causas no monetarias, si la cantidad de dinero no acompaña el crecimiento de los precios puede haber recesión, es decir, caída en la producción.

La ecuación básica de la teoría cuantitativa del dinero es $M \times V = P \times Q$, siendo M la cantidad de dinero, V la velocidad de circulación del dinero, P los precios y Q las cantidades compradas. Si P aumenta (por exceso de demanda agregada, o por aumento de costos, o por razones estructurales de la economía, o por inercia), y M no aumenta, cabe esperar que Q disminuya. Esa disminución le va a poner un límite al aumento de precios: las empresas se van a encontrar con que no les compran parte de lo que pueden producir, y van a tender a no aumentar los precios para tratar de vender; pero también disminuirán su producción. Y las consecuencias, al menos a corto plazo, pueden ser peores que las ocasionadas si se hubiera aumentado la cantidad de dinero.

Un ejemplo fue lo ocurrido en los primeros meses de 1982. La inflación en el mes de enero fue de casi 12% mensual, equivalente a más de 200% anual. El gobierno intentó contenerla a partir de una política monetaria que restringió el aumento en la cantidad de dinero y elevó fuertemente las tasas de interés. La inflación bajó a 3% en mayo (equivalente a menos de 50% anual), y probablemente hubiera seguido bajando, de no haber cambiado la política monetaria. Pero al mismo tiempo hubo una tremenda recesión, acompañada de ahogo financiero de muchos deudores, ante el aumento de las tasas de interés. Esto llevó a modificar la política a partir de junio, lo que alivió la situación de los deudores, pero como consecuencia la inflación volvió a resurgir con más fuerza.



Sin trabajo (1898), de Luis González Lefort

CAPÍTULO

6

La macroeconomía.

Las políticas macroeconómicas

¿DE QUÉ DEPENDE EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES MACROECONÓMICAS?

La población de un país tiende a juzgar a su gobierno a partir de los resultados de sus políticas. En lo económico, se suelen tener en cuenta el crecimiento de la producción –que posibilita el aumento del consumo y del empleo– y la inflación. Y también otras variables vinculadas a la distribución del ingreso, como la capacidad de compra de los salarios y la evolución de la pobreza.

Las políticas públicas son el conjunto de decisiones y acciones de un gobierno tendientes a obtener sus objetivos en relación con áreas o problemas específicos. Así, las políticas macroeconómicas generalmente tienen objetivos de crecimiento económico, estabilidad de precios, reducción del desempleo, etc.

Para tratar de llegar a los objetivos de las políticas, el gobierno cuenta con herramientas que son las medidas que puede tomar en el contexto de esas políticas. Por ejemplo: en el caso de la política monetaria, una posible medida es emitir dinero y así aumentar su cantidad.

En el caso de las políticas macroeconómicas, las medidas se toman para lograr efectos sobre la producción, los precios, etc. Es clave, entonces, saber qué hechos, situaciones o acciones pueden influir en el comportamiento de las variables macroeconómicas. ¿Qué es lo que hace que aumenten o disminuyan?



La factoría y yo (1970), Equipo crónica

Determinantes del PBI

El nivel del PBI depende fundamentalmente de dos cosas: de cuánto se puede producir y de cuánto se puede vender. No se puede aumentar la producción si no tenemos recursos con qué hacerlo; pero además, las empresas no aumentarán la producción si no tienen a quién venderla.

La capacidad de producción depende de los factores productivos (trabajo, capital, recursos naturales) y de su **productividad**: de la capacidad que tienen para producir. La capacidad productiva es mayor cuantos más trabajadores haya, cuanto más productividad tengan esos trabajadores, cuantos más recursos naturales y bienes de capital existan, y cuanto más productivos sean esos recursos naturales y ese capital.

La productividad depende principalmente de la cantidad y calidad de los recursos utilizados y de la tecnología aplicada, es decir, de las formas en que se aplican los recursos a la producción. Cuando la tecnología evoluciona, hablamos de **cambio tecnológico**. Ese cambio puede estar dado por la creación de nuevos productos (como los teléfonos celulares con funciones de minicomputadora introducidos en la primera década del siglo XXI) o por nuevas formas de producir. Por ejemplo, para sembrar antes se usaba un arado tirado por caballos, ahora se usan máquinas sembradoras. El producto puede ser el mismo, pero cambia la forma de producirlo.

Para aumentar la capacidad de producción juega un papel muy importante la inversión en capital físico (o "Formación Bruta de Capital Fijo"): es el que aumenta la cantidad de bienes de capital. La importancia radica no solo en tener mayores medios de producción, sino en que los nuevos bienes (especialmente si se trata de maquinarias) generalmente tienen incorporados tecnologías que aumentan la productividad. Es decir: cuanto mayor la inversión, mayor tiende a ser la capacidad productiva.

También es importante el gasto que lleva a mejorar la capacidad de trabajo de la mano de obra, destacándose en ese sentido la educación y el entrenamiento y la capacitación laboral, pero también la adecuada alimentación. A este gasto se lo suele denominar **inversión en capital humano**, pero en su mayor parte no está clasificado como inversión en las Cuentas Nacionales.

Conceptos clave



• Cambio tecnológico

Modificación en las formas de producir o introducción de nuevos bienes y servicios para satisfacer necesidades.

• Inversión en capital humano

Gasto que tiene el efecto de aumentar la productividad de la mano de obra; por ejemplo, la educación.

Pero el aumento de la capacidad productiva no garantiza el crecimiento de la producción y, por lo tanto, de los ingresos. Además, debe poder venderse lo que se produce.

Volvamos a la identidad contable $PBI + M = C + I + X + \Delta E$, en la cual M son las Importaciones, C el consumo, I la inversión, X las exportaciones y ΔE la variación de existencias de mercaderías e insumos. Asumamos que ΔE sea cero; separemos C entre Consumo privado (C_p) y Consumo del gobierno (C_g); de la misma forma, separemos I entre Inversión privada (I_p) e Inversión pública (I_g). Finalmente, pasemos M al segundo término. Queda:

$$PBI = C_p + C_g + I_p + I_g + X - M$$

Esto nos dice que, en situación de equilibrio (cuando la variación de existencias es nula) el PBI es igual al Consumo privado, más la Inversión privada, más el gasto del gobierno ($C_g + I_g$) y más el saldo del comercio exterior ($X - M$).

Supongamos que, en un determinado momento, por alguna razón, disminuya el consumo privado. La visión de los economistas neoclásicos (predominante hasta la crisis de 1930) es que al disminuir el consumo, aumentará el ahorro, lo que permitirá financiar una mayor inversión; y entonces la demanda simplemente se rebalanea, pero seguirá permitiendo vender la producción (solo que ahora se producirán menos bienes de consumo y más bienes de inversión).

Las crisis nos enseñaron que esto no ocurre o, por lo menos, no ocurre con suficiente rapidez como para evitar costos sociales muy graves. Esto nos lleva a la reflexión acerca de cuáles son los determinantes de cada uno de los componentes de la demanda.

Actividad

Consideren los siguientes datos para el año 2000, medidos en miles de millones de pesos de 1993:

- PBI: 276
- Importaciones: 34
- Consumo privado: 192
- Consumo público: 36
- Inversión Bruta Interna Fija: 50
- Exportaciones: 31
- Variación de existencias: 1 (aumento)

En el año siguiente, el consumo privado disminuyó a 181; la Inversión Bruta Interna Fija a 42; las importaciones a 30, en tanto, el consumo público se mantuvo en 36, y las exportaciones aumentaron a 32. Ese año las existencias aumentaron en 3.

A partir de estos datos:

- 1 ¿Pueden estimar cuánto fue el PBI del año 2001?
- 2 ¿Aumentó o disminuyó respecto al año 2000? ¿Cuánto?
- 3 ¿Cuáles fueron las variables que más incidieron en esa variación?

Determinantes del consumo y el ahorro privado

El consumo privado depende principalmente del ingreso disponible de las familias. Así, cuanto mayor es la producción, mayores los ingresos y el consumo.

Pero parte de los ingresos obtenidos a partir de la producción son pagados al gobierno en concepto de impuestos, lo que disminuye el ingreso disponible. Si los impuestos aumentan, el ingreso disponible se reduce, lo que hace bajar el consumo privado.

La proporción que se ahorra del ingreso disponible puede estar influida por razones históricas o culturales. La gente tiende a consumir menos (ahorrar más) cuando siente más incertidumbre; por ejemplo, países como Corea y Taiwán, que vivieron durante el siglo XX una guerra y durante décadas han convivido con la amenaza de su reanudación, han mantenido una tasa de ahorro muy alta.



Hombre yendo a la oficina (1969), de Fernando Botero

Actividad

Supongan que en un período determinado ocurren los siguientes cambios:

- **El gobierno implementa una política de restricción monetaria, que hace aumentar las tasas de interés.**
- **Se establece un fuerte aumento de la jubilación y los salarios mínimos.**
- **Se implementa un aumento de los impuestos.**
- **Disminuye el nivel de producción de bienes y servicios.**
- **Baja la inflación.**

¿Cuáles de estos cambios podrían traer como consecuencia un aumento del nivel de consumo privado, y cuáles llevarían a una disminución de este consumo?

La incertidumbre puede estar asociada a las expectativas sobre los ingresos futuros. En una crisis económica, mucha gente tiene temor de perder el empleo y los ingresos, y eso los lleva a ahorrar más para poder hacer frente a una situación desfavorable en el futuro, con lo que su consumo disminuye.

Por otra parte, las personas estarán más dispuestas a consumir menos en el presente si creen que con sus ahorros podrán consumir más en el futuro. Si los que ahorran no son los que invierten, prestarán los ahorros, ganando a cambio una tasa de interés. Si esta tasa es mayor que la inflación, el ahorro se ve estimulado; si fuera menor, el incentivo a ahorrar disminuye: se preferirá comprar cosas ahora antes que ahorrar.

En los casos en que el que ahorra es el mismo que invierte (por ejemplo, una empresa que reinvierte sus ganancias), su incentivo a ahorrar es la ganancia que obtendrá por la inversión.

En definitiva, en la medida en que la tasa de interés y la rentabilidad que obtiene la inversión sean mayores, mayor será el ahorro, y en consecuencia menor será el consumo.

Y otra de las variables que ayuda a explicar la proporción que se consume es la distribución del ingreso. Las familias más pobres tienden a consumir una proporción mayor de su ingreso que las más ricas. Así, si aumentan los impuestos que pagan los ricos, y el dinero recaudado se transfiere a las familias pobres, es de esperar que el consumo aumente.

Determinantes de la inversión privada

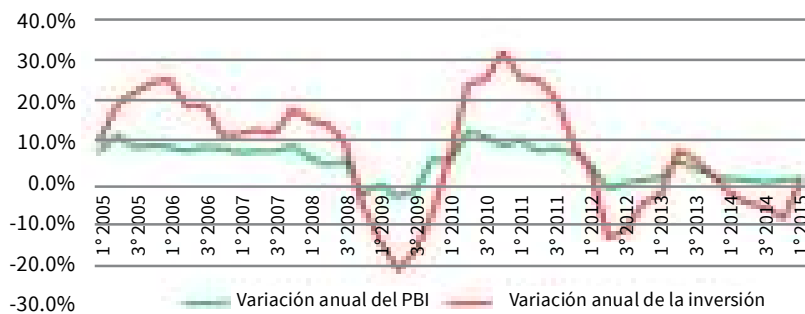
La principal finalidad de la inversión es la formación de capital para producir bienes y servicios. Las empresas invierten cuando creen que van a encontrar en el futuro una demanda suficiente como para que les compren la producción futura a precios que les hagan obtener beneficios. Así, las expectativas futuras tienen un papel muy importante en las decisiones de inversión: si una empresa cree que la demanda por sus productos aumentará, es probable que busque invertir

para aumentar su producción. Si, en cambio, piensa que se mantendrá igual, solo invertirá para reponer la maquinaria que va quedando desgastada u obsoleta. Si piensa que disminuirá, no realizará ni siquiera la inversión de reposición que le permita mantener la producción.

¿De qué dependen las expectativas futuras? Principalmente, de lo que esté pasando en el presente. Si alguien que fabrica telas ve que hay cada vez más demanda de telas, tiende a pensar que en el futuro también continuará aumentando. Como, en buena medida, la demanda depende del ingreso (que es lo que da capacidad para comprar) y la fuente del ingreso es la producción, la inversión tiende a ser mayor cuanto mayor sea el crecimiento de la producción.

Así, en el gráfico a continuación vemos que en Argentina en los años 2009, 2012 y 2014 hubo un retroceso de la inversión. Esto se debió a que las expectativas de ganancias de las empresas bajaron, porque los empresarios veían que no había demanda para vender todo lo que producían, lo que los llevó a disminuir su producción. En esas condiciones, no veían incentivos para aumentar su capacidad productiva, y por ende disminuyeron sus inversiones.

Gráfico 6.1: La inversión depende de las expectativas, las que en gran medida dependen de la situación económica presente



Pero el ingreso futuro es solo uno de los aspectos a considerar. Una inversión generalmente requiere contar con un capital financiero (dinero). Ese capital puede ser prestado, en cuyo caso se deberá pagar una tasa de interés hasta que los ingresos futuros sean suficientes para devolverlo. O puede ser capital propio; pero en este caso quien invierte deja de ganar la tasa de interés que podría obtener, por ejemplo, prestándolo. Cuanto menor sea la tasa de interés, más conveniente puede resultar la inversión. Así que otra variable que influye en la decisión de inversión es la **tasa de interés**.

En conclusión, las dos principales variables que influyen sobre la inversión son las expectativas que tengan quienes toman las decisiones de inversión sobre el nivel de la demanda en el futuro, y la tasa de interés en el momento de utilizar fondos para financiar la inversión.



Por Kappel



Actividad

Una empresa está analizando la posibilidad de comprar una máquina. Para ello, puede tomar un préstamo de \$1.000 a devolver en 10 años, debiendo pagar un interés del 10% cada año. Proyecta que la máquina va a originarle ganancias de \$150 cada año, y sabe que al cabo del décimo año podrá vender la máquina por un valor de \$1.000.

- **En esas condiciones y con esa proyección de ganancias, ¿le conviene comprar la máquina?**

Ahora supongan que, con la misma proyección de ganancias, la tasa de interés aumenta a 18% anual.

- **¿Cambia la decisión?**

Finalmente, supongan que la tasa de interés es de 18% anual, pero la empresa ve con mayor optimismo el futuro, proyectando ganancias originadas en la compra de la máquina de \$200 por año.

- **Revisen nuevamente la decisión de invertir o no en la compra de la máquina en esas condiciones.**

Determinantes de las exportaciones

Las exportaciones son las ventas de productos de nuestro país al resto del mundo. Su nivel se determina en función tanto de la demanda externa como de la oferta interna.



Bolívar y San Martín, por Ricardo Ajler

En cuanto a la demanda:

- Es más fácil vender al exterior si el mundo está en crecimiento.
 - Uno de los ejemplos más claros se dio entre fines de 2008 y principios de 2009, cuando hubo una crisis mundial que determinó que gran parte de los países entraran en recesión: las exportaciones argentinas disminuyeron sensiblemente, por la sencilla razón de que el mundo estaba comprando menos.
- También es más fácil vender si los demás países no ponen trabas o impuestos a los productos que vende nuestro país.
 - A partir de 1995 se puso en marcha el Mercado Común del Sur (Mercosur), formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, que implicó una disminución de impuestos a las importaciones provenientes de países

miembros. Este fue un factor que contribuyó a que las exportaciones argentinas de bienes a los demás países del Mercosur se duplicaran en solo 3 años.

En cuanto a la oferta:

- Para vender, el país debe tener la capacidad de producir lo que puede vender en el exterior.
 - **Antes de 1970, la Argentina casi no producía soja y, por lo tanto, no la exportaba. En el año 2014** más de la cuarta parte de las exportaciones de bienes eran porotos de soja o productos de la molienda de soja. Esto fue posible porque Argentina pasó a ser el tercer productor mundial de soja.
- Pero además, los precios que recibe el exportador tienen que ser superiores a sus costos para que las empresas decidan producir para exportar. En ese sentido, es muy importante el precio que recibe el exportador, en comparación con los precios del mercado interno. Pero vale aclarar que el efecto no es inmediato, ya que desde que se toma la decisión de exportar hasta que se exporta efectivamente pueden pasar meses y hasta años.

El precio que recibe el exportador de un producto está compuesto por el precio internacional, generalmente fijado en dólares, multiplicado por el tipo de cambio, es decir, la relación de valor entre nuestra moneda y las monedas extranjeras.

- **Entre 1997 y 2001 –período en el cual el tipo de cambio se mantuvo constante, y los precios de los productos agropecuarios que exporta nuestro país tuvieron tendencia a bajar–** las exportaciones argentinas no aumentaron, manteniéndose en el orden de los 31.000 millones de dólares. En el año 2002 hubo un fuerte aumento del dólar, que se combinó con el aumento de precios internacionales de algunos productos de exportación, como la soja. Esto implicó un fuerte estímulo para las exportaciones, que llegaron a 47.000 millones de dólares en el 2005, creciendo así más de 50% en solo 3 años.
- **El ejemplo opuesto se dio entre los años 2011 y 2013. El tipo de cambio promedio (los pesos que cobra el exportador por cada dólar que vende) aumentó 33%, mientras que los costos de producción subieron más de 50%. Gran parte de las empresas encontró menos conveniente producir para vender en el exterior, con lo cual las exportaciones tendieron a disminuir, efecto que se extendió a los años 2014 y 2015.**
- También, puede haber otros factores que incidan sobre las exportaciones. Por ejemplo, si disminuyen las tasas de interés que los exportadores pagan cuando toman préstamos, o se reducen los impuestos que pagan, los costos de los exportadores pueden bajar, y hacerse así más conveniente exportar.

Pero los factores más importantes que determinan el nivel de exportaciones son la capacidad de producción de productos exportables, la situación de los mercados externos para este tipo de productos, y el tipo de cambio.

Determinantes de las importaciones

Las importaciones dependen fundamentalmente de:

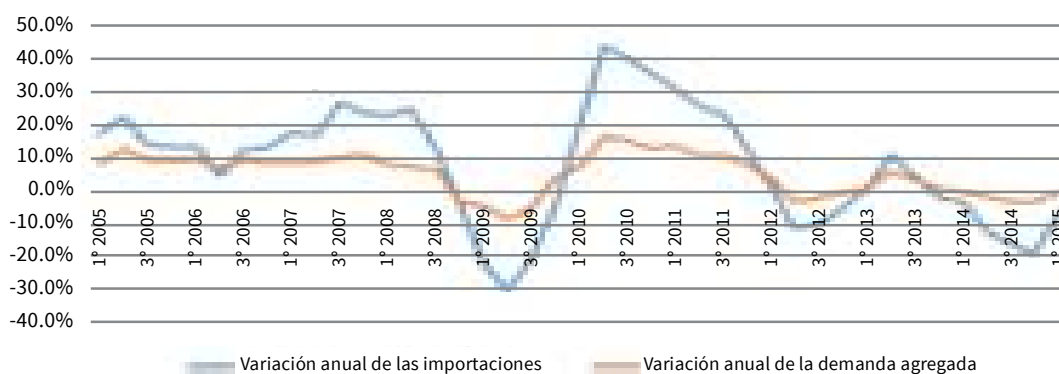
➤ El nivel de demanda interna

Gran parte de las importaciones son bienes cuya demanda aumenta más que proporcionalmente cuando aumentan los ingresos. A este tipo de bien los hemos denominado en el capítulo 1

“bienes de lujo”, pero esto no quiere decir necesariamente que sean suntuarios: pueden ser muy importantes y su consumo estar muy difundido entre la población; por ejemplo, los aparatos de telefonía celular.

Para ilustrar esta asociación entre importaciones y demanda interna, en el siguiente gráfico se incluyen dos líneas: una representativa de las variaciones de las importaciones en cada trimestre, comparadas con el trimestre anterior, y medidas a precios constantes de 2004, y la otra indicando las variaciones de la demanda agregada. Se observa que, cuando la demanda agregada sube, casi invariablemente las importaciones suben en una proporción mayor; y algo similar ocurre cuando la demanda agregada disminuye.

Gráfico 6.2: Las variaciones de las importaciones amplifican las variaciones en la demanda agregada



Las restricciones a las importaciones

Esas restricciones pueden tomar la forma de impuestos a las importaciones, que aumentan su costo, en forma similar a un aumento en el tipo de cambio real. Pero también pueden tomar la forma de prohibiciones para importar, o mayores trámites para autorizar las importaciones, que las terminen dificultando.

La relación entre los precios de los productos importados y los precios de los productos nacionales

La variable que influye mucho en esta relación es el tipo de cambio real.

- Cuando el dólar aumenta más que los precios de los productos nacionales, las mercaderías extranjeras, cuyo precio se suele fijar en dólares, se hacen relativamente más caras, con lo cual puede haber una tendencia a sustituir los productos importados por los nacionales.
- Al contrario, cuando el dólar aumenta menos que los precios internos, son los productos nacionales los que se vuelven más caros, y los compradores pueden querer sustituirlos por los productos importados.

El efecto del tipo de cambio real sobre las importaciones no es tan inmediato como el de las variaciones en la demanda agregada o las restricciones a las importaciones, ya que ante un cambio que modifica las relaciones de precios, los compradores deben cumplir con contratos de importación ya existentes, que pueden extenderse a lo largo de varios meses; y deben

identificar y contratar productos nacionales que puedan reemplazar a los importados, lo cual puede llevar un tiempo.

Además, en la historia argentina, las modificaciones importantes en el tipo de cambio real muchas veces coincidieron con variaciones significativas en la demanda agregada y/o en las restricciones a las importaciones, lo que dificulta poder identificar a qué se debió el aumento o disminución de las importaciones.

Por ejemplo, a principios de la década de 1990 hubo un fuerte aumento de las importaciones, ante la combinación de un tipo de cambio que aumentó mucho menos que los precios, un aumento de la demanda agregada y menores restricciones a las importaciones.

Al contrario, en el año 2002 se verificó una fuerte reducción de las importaciones. Eso pudo deberse al aumento del dólar; pero también a la caída de la demanda agregada que se produjo ese año.



El luthier Sergio Nigrelli (*Nigrelli Guitars*) junto a algunos de sus modelos de fabricación argentina. Fotografía de Adriana Verónica Bravo

Actividad

¿Cómo afecta una devaluación al saldo comercial externo (la diferencia entre exportaciones e importaciones)? Expliquen por qué.

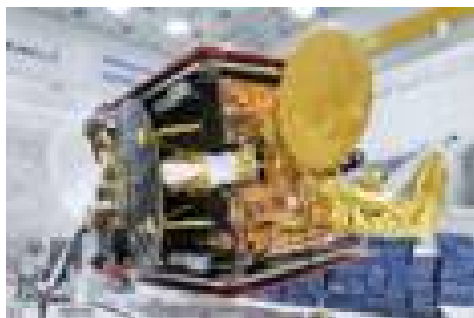
La devaluación de la moneda: cómo se mide



La devaluación de una moneda significa que pierde valor, comparada con una moneda de referencia, que en nuestro país generalmente es el dólar. Así, por ejemplo, si el dólar valía 5 pesos, y pasa a valer 10 pesos, es correcto tanto decir que aumentó el dólar (o el tipo de cambio) como decir que hubo una devaluación del peso: antes de la devaluación un peso equivalía a 20 centavos de dólar, y luego de la devaluación equivale a 10 centavos de dólar; es decir, perdió valor frente al dólar.

Si el dólar aumentó su valor (medido en pesos) de 5 a 10 pesos, el tipo de cambio aumentó un 100% (ya que el aumento equivale al valor que tenía antes). En ese caso, se suele decir que **“hubo una devaluación del 100%”, lo que técnicamente es incorrecto: si algo perdiera el 100% de su valor pasaría a no valer nada.** En realidad, el peso habrá perdido el 50% de su valor, medido en dólares (ya que con el nuevo tipo de cambio pasa a valer la mitad que antes).

Es correcto entonces asociar el aumento del tipo de cambio con una devaluación del peso; pero es incorrecto decir que la magnitud de una devaluación es igual al aumento del tipo de cambio. Sin embargo, este error está muy difundido: generalmente se habla de que una devaluación fue de $x\%$, cuando lo que hubo fue un aumento del tipo de cambio del $x\%$.

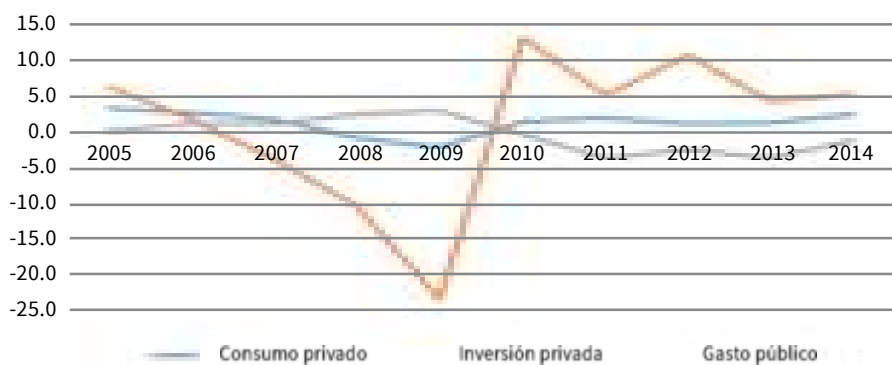


El **ARSAT-2** es un satélite de comunicaciones geostacionario íntegramente diseñado, construido y ensayado por la empresa argentina INVAP. Es operado por la compañía ARSAT, también estatal y argentina

El gasto público en consumo e inversión

De contar con fondos suficientes, el nivel de gasto en consumo público e inversión pública es una decisión del gobierno. Por ejemplo, entre los años 2007 y 2009 se desarrolló, en Estados Unidos y en otros países, una crisis que llevó a una reducción abrupta de la inversión privada, afectada por expectativas negativas sobre la marcha de la economía. En menor medida, el consumo privado también se redujo en el año 2009. En ese período el gobierno de Estados Unidos tomó una serie de medidas para lograr la recuperación económica, incluyendo un aumento del gasto público, que recién comenzó a reducirse a partir del año 2010, cuando el gasto privado ya se estaba recuperando.

Gráfico 6.3: Variación del gasto público compensando el gasto privado
Consumo privado, Inversión privada y gasto público en Estados Unidos
Variación porcentual respecto del año anterior



Pero, en general, los gobiernos no pueden aumentar el gasto público en la magnitud que quieran, porque pueden tener restricciones para financiar ese gasto. ¿De qué formas lo pueden hacer?

- Cobrando más impuestos. Esto tiene el inconveniente de que implica disminuir el ingreso disponible del sector privado (familias y empresas), con lo cual es de esperar que el consumo privado disminuya y que mucha gente se oponga a que le aumenten los impuestos. Esto es particularmente importante en una recesión: cuando los ingresos de las familias ya están disminuyendo por causa de la recesión, suele haber mucha resistencia a que disminuyan aún más por causa de un aumento de impuestos.
- Tomando deuda. Es una vía de financiamiento muy usada en momentos de recesión, cuando se quiere aumentar el gasto público pero no aumentar los impuestos.

El problema es que no se puede tomar deuda indefinidamente. Puede llegar un momento en que los que pueden prestarle al gobierno dejen de hacerlo, por temor a que la deuda sea tan grande que el gobierno no pueda pagarla.

- En el caso de España, su economía entró en recesión en el año 2009 y recién empezó a recuperarse en 2014. Los economistas y los gobernantes sabían que en esas circunstancias lo mejor era aumentar el gasto público, para sostener la demanda. Sin embargo, lo que ocurrió fue que el gasto público se redujo. ¿Por qué? Porque el gobierno no encontró la forma de financiarlo.
- Usando reservas ahorradas en el pasado. Lógicamente, eso solo es posible si en el pasado se ahorró como para tener esas reservas.
- Emitiendo dinero. Es una alternativa que puede usarse en muchos casos, pero exige tener cuidado, porque si se emite más dinero del que requiere la economía, puede desatarse un proceso inflacionario que puede ser muy perjudicial. Los costos de la inflación fueron comentados en el capítulo anterior; aquí basta recordar que la gran mayoría de los países tienen inflación baja, asociada generalmente a la prudencia a la hora de emitir dinero, porque han evaluado que eso era lo más conveniente y deseable por sus sociedades.

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Al menos desde el siglo XIX hay una tendencia al **crecimiento económico**, entendido como el aumento de la producción, los ingresos y el consumo de los habitantes. Tal como se comentó en el capítulo 4, que aumente la producción que podemos medir –la que tiene un valor económico– no necesariamente quiere decir que la gente viva mejor. Pero, en la generalidad de los casos, significa que la población tendrá mayor cantidad de bienes y servicios para satisfacer sus necesidades económicas, por lo que se considera deseable que haya crecimiento de la economía.

¿A qué se debe el crecimiento? Para que se produzcan bienes y servicios, tiene que haber demanda que quiera y pueda adquirirlos, y capacidad de producirlos. Esa capacidad depende de los recursos naturales de que se disponga, de los recursos humanos –la fuerza de trabajo–, del capital aplicable a la producción, de la tecnología y de la capacidad de las empresas para asignar los recursos productivos a la producción.

Los recursos naturales, en general, se considera que son fijos, más allá de que al aplicarles tecnología y otros recursos puede aumentarse su productividad.

En cambio, el capital sí puede aumentarse, a partir de la inversión. Para financiar la inversión, es fundamental que haya ahorro. Ese ahorro puede ser de la misma sociedad, al no consumir una parte de su ingreso; o puede tomarse prestado, pero en este caso, en algún momento hay que devolverlo. Así, las sociedades que más invierten en el mundo son las que más ahorran.

La fuerza de trabajo tiende a aumentar cuando lo hace la población; pero eso también incrementa las necesidades a satisfacer. Por eso, a largo plazo el crecimiento se suele medir “por habitante”, es decir: se considera el aumento o la disminución de la producción dividida la cantidad de habitantes. Porque, claro, si en un período se producen 100 kilos de comida al mes para alimentar a 5 personas, y al período siguiente se producen 105 kilos del mismo



Por Pablo Bernasconi

tipo de comida, pero para alimentar a 6 personas, en promedio la gente podrá alimentarse menos, a pesar de que la producción haya aumentado.

Pero además de aumentar en cantidad, la fuerza de trabajo puede mejorar en calidad, fundamentalmente a partir de la educación y el entrenamiento laboral. Una sociedad que tiene una mayoría de trabajadores que concluyó la escuela secundaria, con gran parte de ellos con estudios terciarios o universitarios, tiende a ser más productiva que otra en que la mayor parte de la producción no terminó la escuela primaria. Para mejorar la productividad de la fuerza de trabajo, las sociedades deben realizar esfuerzos para educar y entrenar a los trabajadores y futuros trabajadores. Esos esfuerzos suelen llamarse "inversión en capital humano". En general, en las cuentas nacionales se identifica como "inversión" solamente la que aumenta el capital; pero, más allá de las mediciones, está ampliamente reconocido que la inversión en educación y entrenamiento es tan importante como la inversión en capital para el crecimiento económico.

El cambio tecnológico también requiere inversión, en este caso en investigación y desarrollo.

La capacidad empresarial es difícil de medir, y suele estar asociada a la inversión.

Así, las fuerzas más importantes que determinan el crecimiento económico por habitante en el largo plazo son la inversión –tanto en capital como en educación y entrenamiento– y el cambio tecnológico.

Crecimiento y desarrollo económico



El crecimiento económico puede definirse en forma muy precisa: es el proceso a través del cual una sociedad aumenta el valor de su producción de bienes y servicios.

El desarrollo económico no es un concepto tan preciso o, por lo menos, sobre el que haya total acuerdo en su definición. Lo podríamos definir como el proceso a través del cual la sociedad logra un mayor nivel de bienestar para sus miembros en forma sustentable.

Son conceptos bastante emparentados. En general, si una sociedad aumenta sus ingresos, con ellos se logra un mayor nivel de bienestar económico. Pero:

- **Una sociedad puede aumentar sus ingresos, aunque a un ritmo igual o menor que el número de sus habitantes, de modo que el ingreso por habitante no aumenta. Sigue siendo crecimiento, pero no necesariamente desarrollo.**
- **También puede aumentar los ingresos sociales, pero concentrados en el sector de mayores ingresos de la sociedad, el que menos necesidades tiene sin cubrir, mientras la mayoría está igual o peor, sin mejoras en su salud, educación, nutrición, etc. Esto también podría pensarse que no es realmente desarrollo.**
- **Los ingresos pueden aumentar también a costa de una pérdida de calidad de vida, en función de mayores horas trabajadas, peores condiciones de trabajo, deterioro del medio ambiente, etc. No deja de ser crecimiento; pero no todos lo llamarían desarrollo.**
- **El crecimiento podría darse también a partir de incorporar más trabajadores y más maquinarias para realizar los mismos procesos productivos, sin incluir nuevas tecnologías, mientras el resto del mundo suma cambios tecnológicos. Esta sociedad lograría un crecimiento económico, pero que puede no resultar sustentable, ya que no se afirma en una modificación de su estructura productiva. Tampoco en este caso resultaría claro que se esté en un proceso de desarrollo económico.**

Actividad

Si ustedes gobernarán, y quisieran darle prioridad al aumento de la capacidad productiva del país, ¿qué medidas impulsarían?

Conceptos clave



• **Ciclos económicos**

Fluctuaciones de la actividad económica (producción, consumo, inversión) que incluyen períodos de expansión y de recesión.

LOS CICLOS ECONÓMICOS

Pero más allá del crecimiento a largo plazo, la actividad económica –producción y consumo– suele tener importantes fluctuaciones a corto plazo. En esas fluctuaciones, lo que varía no es tanto la capacidad de producir, sino la demanda deseosa y capaz de adquirir lo producido. A esas fluctuaciones se las suele agrupar en **ciclos económicos**, al observar que en la evolución de la producción y el consumo tiende a haber períodos de expansión y períodos de contracción, de mayor o menor duración, que se repiten, formando un ciclo: a un período de expansión lo sigue un período de contracción, el que a su vez es seguido por otro período de expansión.

El siguiente gráfico nos da una idea de las profundas fluctuaciones que ha tenido nuestra economía (considerando el PBI por habitante) en los últimos 50 años.

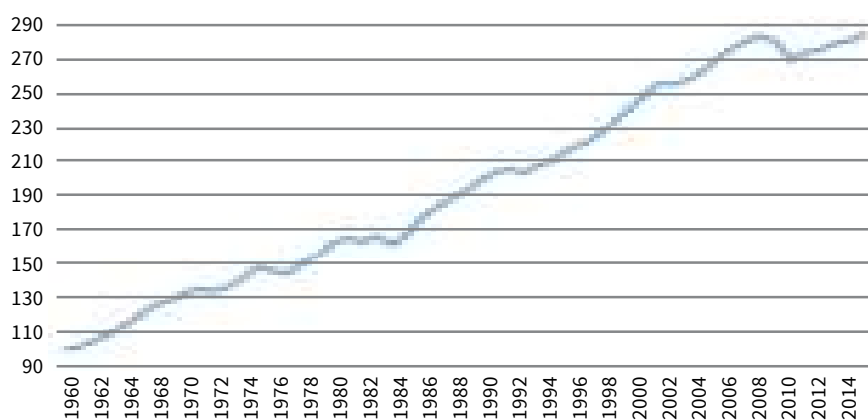
Gráfico 6.4: PBI por habitante de Argentina - 1960 a 2014
Índice Base 1960=100



Se han alternado períodos de expansión (1964 a 1974; 1991 a 1998; 2003 a 2011) con períodos de estancamiento (1975 a 1980; 2012 a 2014) y períodos de contracción (1981 a 1990; 1999 a 2002). Pero además, dentro de cada período hay fluctuaciones: caídas del PBI por habitante en períodos de expansión, o aumentos en períodos de contracción. En total, en 54 años hay 21 años de disminución del PBI por habitante; en la peor recesión, de 1998 a 2002 cayó 22%. Hubo además 18 años de aumento inferior a 5% anual, y 16 años de crecimiento superior a 5% anual. En términos de nivel de actividad económica, hemos vivido en las últimas décadas la mayor parte del tiempo a los saltos: o disminuía la producción, o aumentaba fuertemente.

Podemos hacer un gráfico similar para Estados Unidos. En este caso, las fluctuaciones son mucho menores: en 54 años hubo solo 8 años en que el PBI por habitante disminuyó, pero fueron caídas relativamente leves y aisladas; ni en la peor recesión el PBI por habitante llegó a contraerse 5%. Hubo 3 años de aumentos superiores al 5%, y la mayor parte del tiempo el crecimiento fue relativamente estable, menor al 5% anual.

Gráfico 6.5: PBI por habitante de Estados Unidos - 1960 a 2014
Índice Base 1960=100



¿Por qué es importante evitar las fluctuaciones bruscas de la economía? Principalmente porque cuando se produce una recesión (una disminución de la producción) generalmente hay gente que se queda sin trabajo, lo cual trae muchas angustias al trabajador desempleado y a su familia.



Surrealismo digital, por Erik Johansson

Además, en las recesiones, la economía no produce todo lo que puede, lo que implica una pérdida de ingresos por tener capacidad productiva ociosa. Una forma de representarnos esa pérdida de ingresos es pensar qué hubiera ocurrido si a partir de 1975 la producción hubiera aumentado a una tasa constante del 2,3% anual (que es un ritmo inferior al que creció la producción mundial). La producción en el año 2011 sería similar a la que hubo, pero a lo largo del período 1975-2010 los ingresos nacionales habrían sido 16% mayores.

Así, no es de extrañar que la tasa de crecimiento de una economía con crecimiento estable tienda a ser superior a la de una economía con fuertes fluctuaciones. Al tener más ingresos, podrá invertir más. Pero además, una economía inestable significa más incertidumbre acerca de cuál va a ser el nivel de demanda futuro, lo que lleva a las empresas a invertir menos para ampliar su capacidad productiva, por temor a que sobrevenga una recesión en la que no puedan usar esa capacidad ampliada.

Actividad

Para investigar: considerando la evolución del PBI entre 1999 y 2014 de Venezuela y Bolivia, ¿cuál país tuvo más estabilidad en su crecimiento?

Primera pista: los datos de evolución del PBI de Bolivia, en moneda constante, pueden consultarse en el sitio web del Instituto Nacional de Estadísticas de ese país, en la sección de Cuentas Nacionales:

<http://www.ine.gob.bo/>. La evolución del PBI de Venezuela puede consultarse en el sitio: <http://www.datosmacro.com/pib/venezuela>.

Segunda pista: la forma más simple para evaluar cuál fue la evolución más estable, consiste en observar por cuántas recesiones (caída del PBI) pasó cada país durante el período.

OBJETIVOS DE LAS POLÍTICAS MACROECONÓMICAS

Las políticas macroeconómicas pueden plantearse muchos objetivos. Algunos de ellos son:

- El aumento de la producción, los ingresos y el consumo, de modo que la sociedad alcance un mayor grado de satisfacción de necesidades económicas. Este sería el objetivo de crecimiento.
- Que haya suficientes empleos para todos los que quieren trabajar. A este objetivo se lo suele llamar “pleno empleo”.
- Evitar las recesiones, es decir, los períodos de reducción de ingresos, consumo y empleo, de modo que el crecimiento económico sea lo más estable posible, sin bruscas fluctuaciones. Se busca que el crecimiento económico tenga estabilidad.
- Evitar bruscas fluctuaciones en el valor de la moneda, para impedir la alta inflación.
- Es común englobar los dos objetivos precedentes en el objetivo de estabilidad económica; que implica evitar bruscas fluctuaciones tanto de la producción como de los precios.
- Reducir la desigualdad en la distribución del ingreso.

Muchos de estos objetivos están fuertemente relacionados entre sí; por ejemplo, tanto el crecimiento como la estabilidad ayudan al objetivo de pleno empleo.

¿Sabías qué...?



• El objetivo de estabilidad de precios

Así como no es deseable la alta inflación, tampoco es deseable la *deflación*, es decir, que el conjunto de los precios tienda a bajar en forma significativa; pero la experiencia, especialmente la de nuestro país, nos dice que el problema que más frecuentemente suele presentarse y el más difícil de controlar es la inflación, no la deflación. Este es el objetivo de estabilidad de precios, que no quiere decir necesariamente que los precios no aumenten en absoluto, sino que en promedio aumenten poco. Por ejemplo, el Banco Central Europeo se ha fijado un objetivo de **que los precios, en promedio, aumenten, pero menos que 2% anual; lo expresa como "tasas de inflación cercanas a 2% anual, pero sin llegar a 2% anual"**.

• Equidad distributiva y reducción en la desigualdad de ingresos

Es común fijarse, como objetivo, que la capacidad de comprar bienes y servicios esté **distribuida entre las familias de la forma más justa posible; en este sentido se habla de "equidad distributiva"**. Pero el concepto de "equidad" es subjetivo, ya que para algunos puede ser justo lo que para otros puede ser injusto. Sin embargo, la mayoría de la gente, en la mayoría de las sociedades, coincide en que no es justo que haya gente a la que le falta lo más elemental para vivir y desarrollarse en la sociedad en que les toca vivir (alimentos, ropa, vivienda, educación, salud) mientras otros tienen mucho más que lo que necesitan para vivir bien. Con ese criterio, se cree que la distribución del ingreso es más injusta cuanto más desigual es.

El concepto de "injusto" (o "inequitativo") no puede medirse, por lo que no puede expresarse en términos de metas, es decir, de resultados a lograr. Pero sí es posible medir la reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso, aunque sea deficientemente. Por eso, aunque el objetivo último es la equidad en la distribución del ingreso, la variable que podemos medir y para la que, por lo tanto, podemos establecer metas, es la de reducir la desigualdad en la distribución del ingreso.

• El pleno empleo

El pleno empleo no implica necesariamente que todas las personas estén empleadas; hay personas que pueden estar buscando su primer empleo, o pueden haber renunciado a sus viejos empleos para buscar otro. El proceso de búsqueda de empleo puede demorar un tiempo, y dado que en la realidad no contamos con información perfecta, es importante que quien busca empleo se pueda tomar el tiempo que necesite para encontrar el que le resulta más conveniente. Pero lo importante es que, mientras haya trabajadores que busquen empleo, haya empresas que necesiten contratar trabajadores, en caso contrario su búsqueda puede ser larga y frustrante.

Los instrumentos de las políticas macroeconómicas

Para lograr sus objetivos, el gobierno puede usar múltiples instrumentos. Entre ellos, podemos incluir:

- Aumentar o disminuir el gasto público, o cambiar su asignación (es decir, gastar más en algunas cosas, y menos en otras).
- Aumentar o disminuir los impuestos, o cambiar unos impuestos por otros.
- Aumentar o disminuir el **Resultado** del sector público (superávit si es positivo, déficit si es negativo), que es la diferencia entre los ingresos y los gastos públicos. En caso de déficit, puede haber varias alternativas para solventarlo: tomar deuda, emitir dinero o usar reservas que se hayan guardado en períodos de superávit. Cada una de esas alternativas también es un instrumento de la política económica.
- Aumentar o disminuir la cantidad de dinero en circulación.
- Hacer que las tasas de interés que se pagan por el dinero prestado suban o bajen.
- Establecer precios máximos o mínimos para los bienes y servicios que se venden en los mercados; o salarios mínimos, jornadas de trabajo máximas, etc.
- Restringir o permitir la compra de moneda extranjera; establecer el tipo de cambio al que las personas y empresas pueden comprar moneda extranjera.
- Restringir o permitir el ingreso de mercadería extranjera, o la venta al exterior de mercaderías fabricadas en nuestro país.

Algunas de estas herramientas son típicas de las políticas macroeconómicas; por ejemplo, el control de la cantidad de dinero. Otras forman parte de políticas dirigidas a sectores específicos, y que por lo tanto no se denominan macroeconómicas, sino sectoriales. Por ejemplo, la determinación de condiciones de trabajo, que forman parte de las políticas laborales.

Tanto el conjunto de objetivos que puede proponerse el gobierno, como el conjunto de instrumentos que puede utilizar, es muy grande. Ante la necesidad de limitar el alcance de este libro, nos concentraremos en el análisis de:



Por Richter

Conceptos clave



➤ Resultado (del sector público)

Diferencia entre ingresos y gastos públicos. Si es positiva, es un superávit; si es negativa, es un déficit. Entre los ingresos no se incluyen la toma de deuda ni la emisión monetaria; y dentro de los gastos no se incluye el pago de la deuda, denominado amortización de la deuda (sí el pago de sus intereses). Tampoco se incluye la compra de instrumentos financieros (como títulos de deuda, o depósitos a plazo fijo) con el fin de constituir reservas, lo que se considera Inversión Financiera.

- La política fiscal, usando como herramientas el nivel del gasto público y de los impuestos (y, por lo tanto, el nivel de superávit o déficit); y
- la política monetaria, usando como herramientas la emisión de dinero primario (base monetaria) y la regulación sobre los bancos, acciones tendientes a obligarlos a mantener una cierta cantidad de dinero como reserva, en proporción a los depósitos de los particulares que han recibido.

En ambos casos, partiremos de que el gobierno trata de lograr el objetivo de estabilidad económica con crecimiento estable, tanto de la producción como de los precios.

LA POLÍTICA FISCAL

En nuestro país existe un gobierno nacional, 24 gobiernos sub-nacionales (provincias y Ciudad Autónoma de Buenos Aires) y centenares de gobiernos municipales y comunales. Pero el principal responsable de la política fiscal es el gobierno nacional, ya que es el que recauda la mayor parte de los impuestos y el que asigna, a través del presupuesto de los organismos del sector público nacional (ministerios, organismos de previsión social, empresas públicas nacionales, etc.), la mayor parte del gasto público.

El gobierno utiliza el gasto público y los impuestos para intervenir en gran cantidad de áreas: en la educación, en la salud, en previsión social, en seguridad interior, en justicia, etc. Estas intervenciones se vinculan en gran medida con el destino del gasto: en qué se gasta, cómo se gasta. Y también muchas políticas gubernamentales usan instrumentos impositivos: qué impuestos se recaudan, cómo se define quiénes deben pagar y en qué circunstancias, etc.

Pero cuando hablamos de la política fiscal en términos macroeconómicos, nos referimos a cuánto gasta el gobierno en total y cuánto ingreso recauda; y, en consecuencia, cuánto superávit o déficit tiene.



Por Mariano Lucano

Actividad

Averigüen:

- **Del total de recaudación de impuestos nacionales y provinciales, ¿qué proporción (aproximada) representan los impuestos provinciales?**
- **¿Cuál es el impuesto de mayor recaudación en nuestro país?**

Dato: esta información puede ser consultada en el sitio web del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas: <http://www.mecon.gov.ar/sip/basehome/retrib.htm>

Actividad

Las políticas “contracíclicas” o “anticíclicas” se suelen denominar “keynesianas”, a partir de que John Keynes fundamentó la necesidad de implementarlas. ¿Qué tipo de política fiscal recomendaría llevar a cabo un keynesiano en una situación de expansión económica, con inflación creciente?

Si la política fiscal es expansiva cuando la demanda del sector privado está bajando, y contractiva cuando está subiendo, se dice que la política fiscal es **contracíclica**, es decir, que va en contra el ciclo de la economía del sector privado, buscando atenuarlo. Esto es lo que recomendaba Keynes: cuando la demanda agregada cae por debajo de la capacidad productiva, quedando así recursos desempleados, el gobierno debe buscar aumentar la demanda, para estimular la producción. Y cuando la demanda tiende a superar a la capacidad productiva, generando así presiones al alza de los precios, el gobierno debe tratar de disminuir la demanda.

Puede ocurrir que haya situaciones en las que algunos sectores están produciendo por debajo de su capacidad y otros no. El aumento de la demanda puede llevar a que aumente la producción pero también aumenten los precios. Existirá entonces un conflicto de objetivos: una política fiscal expansiva ayudará al objetivo de pleno empleo, pero irá en contra del objetivo de control de la inflación.

Déficit presupuestario, inflación y deuda pública

Los gobiernos suelen estar más dispuestos a aumentar gastos que a reducirlos; y saben que aumentar los impuestos para disminuir el déficit es antipático. Al aumentar los gastos habrá personas que serán beneficiarios directos de ese aumento: por ejemplo, los empleados públicos que se contratan o a los que se aumenta el sueldo, la gente que usa un servicio público que se amplía, etc. Y cuando se reducen los gastos o se aumentan los impuestos habrá gente que se perjudicará, y que tratará de hacer oír su voz de protesta.

No es de extrañar, entonces, que sea mucho más común el déficit público que el superávit. Surge entonces la pregunta: ¿cómo se financia el déficit? En principio hay tres posibilidades:

- Usar reservas acumuladas previamente. Lógicamente, eso solo es posible si en el pasado hubo superávit, que permitió ahorrar y poder usar esos ahorros para hacer frente al déficit. No es la situación más común.
- Tomar deuda pública. Esta sí es una solución ampliamente usada: la gran mayoría de los gobiernos tienen deudas.
- Emitir dinero.



Por Juan José Olivieri

El endeudamiento público

Al tomar deudas, un gobierno recibe fondos de quienes tienen capacidad de ahorro (ya sea del país o del exterior), prometiendo devolver lo prestado, más un interés. Ese interés recompensa al acreedor (el que prestó) por “alquilar” su dinero, lo que implica que hasta el momento pactado para la devolución no podrá utilizar los fondos. Pero además, el acreedor puede correr el riesgo de que el gobierno no cumpla lo prometido, y al momento en que tiene que devolver lo prestado no lo haga.

Generalmente se considera que el riesgo de que el gobierno no pague es relativamente bajo (en comparación con el riesgo en el caso de deudas de empresas privadas), ya que las deudas públicas se toman en nombre de un país, y los países no desaparecen. Pero si un gobierno toma mucha deuda, los acreedores pueden pensar que va a tener problemas para pagarles, y entonces pueden no querer seguirle prestando.

Si el gobierno quiere seguir tomando deuda, para convencer a los acreedores deberá pagar una tasa de interés más cara. Pero ese aumento de los intereses implica que deberá pagar más en el futuro; si no corrige la situación que lo llevó a tomar deuda, puede que llegue un momento en el cual ya no le quieran prestar. Entonces, por más que quiera llevar a cabo una política fiscal expansiva, se verá obligado a ejecutar una política fiscal contractiva: deberá reducir el gasto y/o aumentar los impuestos, para reducir el déficit o incluso para obtener superávit que le permita pagar la deuda.

En el caso extremo, puede ocurrir que lo que temían los acreedores se haga realidad: que el país no pueda hacer frente al pago de sus deudas, y entonces deba pedirle a los acreedores un cambio en las condiciones de pago.

Esto es lo que ocurrió en Argentina entre 1998 y 2001: el gobierno tenía déficit y lo financiaba tomando deuda en dólares; como la deuda aumentaba mucho, los acreedores más prudentes dejaron de prestarle, y el resto exigía recibir a cambio intereses cada vez más altos; hasta que a fines del año 2001 el país no pudo pagar más: suspendió los pagos y solicitó un cambio en las condiciones para seguir pagando. La mayoría de los acreedores acordó modificar las condiciones de pago: se establecieron menores pagos de capital e interés y mayores plazos para el pago de lo que se había pactado originalmente. Una minoría no aceptó estas condiciones, e inició juicios contra Argentina para cobrar según el contrato original, generándose un largo conflicto judicial.

Sin llegar a ese extremo, España encontró en el año 2010 un límite a su capacidad para ejecutar una política fiscal expansiva. En el año 2008 se desató una crisis económica internacional, que implicó que el PBI de España, que había aumentado 3,8% en el año 2007, creciera solo 1,1% en el 2008 y se redujera 3,6% en el 2009. Ante eso, el gobierno de España incrementó su gasto y redujo la recaudación de impuestos, apuntalando así la demanda agregada, logrando que en 2010 el PBI detuviera su caída. Pero, como otra consecuencia, aumentó el déficit y la deuda pública. Los acreedores comenzaron a desconfiar de la capacidad de España de pagar sus deudas, y eso obligó al gobierno español a disminuir su gasto y aumentar los impuestos, lo que hizo disminuir la demanda agregada, antes de que la economía del sector privado lograra estar en plena reactivación.

Como consecuencia, España tuvo tres años más de recesión, de 2011 a 2014, que ya no pudo contrarrestar con política fiscal expansiva, dadas sus dificultades para financiarla.

En cambio, otros países –como Alemania– pudieron seguir aumentando el déficit público hasta entrar en una franca recuperación económica; y recién lo redujeron cuando el sector privado se había recuperado de la crisis.



La caída de Europa, por Marcos Guardiola

La financiación del déficit a través de la emisión de dinero

La otra forma de financiar el déficit público es emitiendo dinero, en la medida en que el gobierno tenga la capacidad de hacerlo.

El problema de financiar el déficit de esta manera es que en general termina provocando inflación. No siempre la emisión monetaria produce inflación: podría ocurrir que, ante el crecimiento de la producción y los ingresos, se compren y se vendan más bienes y servicios, y entonces se necesite más dinero para que la economía funcione bien. Al advertir eso, una política monetaria adecuada buscará que no falte el dinero, sin llegar al punto de que sea tan abundante que provoque inflación. Pero si la emisión monetaria se realiza no con el fin de abastecer a la economía con el dinero que necesita, sino para financiar el déficit público, lo más probable es que se termine emitiendo en exceso y se desate o alimente un proceso inflacionario.

Limitaciones legales para financiar el déficit público emitiendo dinero



Argentina, entre los años 1991 y 2001, tuvo una ley que prohibía emitir dinero para financiar el déficit público. La idea era que no tuviera más déficit; pero como lo siguió teniendo, recurrió a tomar deuda, incluso más allá de sus posibilidades de pago. En el año 2002 modificó esta ley, a partir de lo cual retomó la capacidad para emitir dinero para financiar el déficit, tal como lo había hecho hasta 1991.

En el caso de varios países europeos, llegaron a un acuerdo en la última década del siglo XX para renunciar a sus monedas nacionales y tener una moneda común, el euro. Esto implica que cada uno de estos países no puede, por su cuenta, emitir dinero para financiarse. Cuando ocurrió la crisis internacional en los años 2008-2009, la gran mayoría de los países ejecutó políticas fiscales expansivas, que hicieron aumentar su déficit. Pero en **el caso de varios países europeos, incluyendo España, Grecia, Portugal e Irlanda, se encontraron con que no podían emitir dinero para financiarlo, y tuvieron dificultades para aumentar su deuda con acreedores privados, porque se desconfiaba de su capacidad de pago. Esto hizo que a España, Portugal e Irlanda le costara varios años volver al crecimiento económico. El caso de Grecia es aún más difícil, ya que al menos hasta el año 2015 no ha logrado estabilizar su economía.**

Actividad

En la campaña electoral del año 2015, todos los candidatos presidenciales con posibilidades de ganar propusieron medidas tendientes a aumentar el déficit público (que ese año ya alcanzó niveles bastante altos), a través de aumento del gasto público o disminución de impuestos. Si se propusiera que el aumento del déficit se financiara con endeudamiento público, ¿qué problemas podría ocasionar eso? ¿Y si se lo financiara con emisión monetaria?

LA POLÍTICA MONETARIA

La **política monetaria** es el conjunto de decisiones y acciones de las autoridades que se concentran en la cantidad de dinero y en la tasa de interés, que es la remuneración por “alquilar” dinero, al prestarlo o depositarlo por un tiempo.

El Banco Central y la política monetaria

La institución del gobierno especializada en temas de dinero y bancos es el Banco Central. Una de sus funciones básicas es regular la cantidad de dinero. Lo hace principalmente:

- A través de aumentos o disminuciones de la base monetaria (dinero primario):
 - Cuando le presta al resto del gobierno, o a los bancos, o paga su deuda, o compra moneda extranjera, entregando pesos: expande la Base Monetaria.
 - Cuando recibe pesos, porque el gobierno o los bancos devuelven préstamos, o porque toma deuda en pesos, o porque vende moneda extranjera: contrae la Base Monetaria.
- A través de regulaciones a los bancos, poniéndole límites a su capacidad de prestar o de tomar depósitos. La regulación más tradicional consiste en establecer cuánto pueden prestar por cada peso que tienen en depósitos. Así, cuando obliga a los bancos a guardar en sus reservas una parte del dinero que tienen depositado, limita la creación de dinero secundario.

Para sus acciones, el Banco Central puede tener como guía a la cantidad de dinero o a la tasa de interés.

La tasa de interés es un precio: el que se paga por alquilar dinero. Tiene una demanda, por parte de quienes necesitan dinero, generalmente para llevar a cabo una inversión, o para realizar una compra para consumo. Y una oferta, que incluye a quienes tienen fondos y prefieren prestarlos a gastarlos. Si la demanda excede a la oferta, las tasas de interés suben; si es al revés, las tasas de interés bajan.

El Banco Central puede intervenir tanto en la oferta como en la demanda. Si ofrece prestar dinero, participará de la oferta, tendiendo a bajar las tasas de interés. Si toma dinero prestado, contribuye a la demanda, presionando al alza a las tasas de interés.

Como el Banco Central puede ofrecer y tomar dinero prestado en grandes cantidades, con sus intervenciones influye sobre las tasas. Cuando quiere que suban, toma dinero prestado; cuando quiere que bajen, ofrece dinero en préstamo.

El multiplicador de Base Monetaria



El gobierno –a través del Banco Central– emite billetes y monedas que constituyen la Base Monetaria (BM).

La gente, cuando recibe ese dinero, mantiene una parte en Efectivo (E) y otra en forma de Depósitos (D) en bancos. Ambas partes son dinero, que simbolizamos con la letra M.

Así, $M = E + D$ [1].

A la relación entre el efectivo y los depósitos la denominamos “e”. De modo que: $e = E/D$ [2].

Los bancos reciben los depósitos, guardan una parte como Reserva (R), y prestan el resto. Vamos a llamar “r” a la proporción de los depósitos que los bancos guardan como reserva, sin prestarlos. $r = R/D$ [3].

Mediante este proceso, los billetes y monedas emitidos por el Banco Central quedan, una parte en poder de los particulares (E) y otra como reserva en los bancos (R).

Así, $BM = E + R$ [4].

El multiplicador de Base Monetaria (m) relaciona al total de dinero con la Base Monetaria:

$m = M/BM$ [5].

¿De qué depende este multiplicador?

Reemplacemos M (considerando la ecuación 1) por E + D; y a BM por E + R (según ecuación 4); y dividamos todos los términos por D.

Nos queda:

$m = [E/D + D/D] / [E/D + R/D]$. Como $E/D = e$ (ecuación 2), y $R/D = r$ (ecuación 3),

resulta $m = (e+1)/(e+r)$ [6].

La magnitud de este multiplicador depende de dos variables: e, que es función de las decisiones de la gente de cuánto de su dinero deposita en los bancos; y r, la proporción de depósitos que los bancos guardan como reserva.

Esta última proporción puede ser regulada por el Banco Central, que puede obligar a los bancos a conservar como reservas una proporción de sus depósitos. Esta proporción puede atender razones de prudencia: cuantas más reservas tengan los bancos, más preparados estarán para devolver sus depósitos cuando se lo pidan. Pero también sirve para regular la cantidad de dinero.

Volvamos a la fórmula 5, del multiplicador de base monetaria: $m = M/BM$.

Despejando, $M = m \times BM$. Y reemplazando m según la ecuación 6,

tenemos $M = [(e+1)/(e+r)] \times BM$.

Esto nos dice que el Banco Central puede modificar la cantidad total de dinero a través de dos vías: la emisión de Base Monetaria, y la regulación de la cantidad de reservas que deben mantener los bancos en relación a sus depósitos (r). Ambas son herramientas de la política monetaria.

¿Cómo afecta la política monetaria a la economía?

Mediante las variaciones en la cantidad de dinero y en la tasa de interés, la política monetaria puede influir sobre la demanda agregada y sobre el nivel general de precios, o sea, sobre la inflación.

Cuando el Banco Central emite dinero, la demanda agregada de bienes y servicios tiende a aumentar. Por ejemplo, supongamos que el gobierno incurre en un déficit, y lo financia con emisión monetaria. En ese caso, el gobierno utilizará el dinero emitido para pagar a sus empleados o a sus proveedores, los que podrán utilizar el dinero recibido para comprar las cosas que necesiten. Esto puede impulsar la producción (si hubiera capacidad productiva ociosa), la inflación, o ambas.

Algo similar ocurre cuando el Banco Central les presta a los bancos que, a su vez, les prestan a los particulares. La gente tendrá más dinero, y entonces podrá comprar más cosas; la demanda agregada aumenta, a menos que quien reciba el dinero lo guarde, sin hacer nada con él. Pero en cuanto lo use para comprar cosas, la demanda agregada tenderá a aumentar.



Ilustración de *Caras y Caretas*, año 47, N° 2224, julio 2008

Lo mismo pasa si el Banco Central compra dólares: entrega a cambio pesos, que normalmente son usados para aumentar la demanda de bienes y servicios.

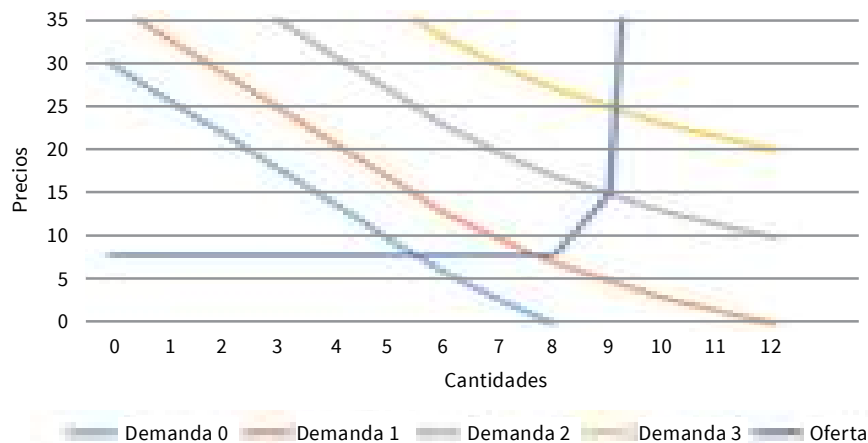
Si, en cambio, el Banco Central se endeuda, los bancos (y, a través de los bancos, las familias y empresas) le entregan dinero. Si el Banco Central retiene los pesos recibidos, estos dejan de usarse para comprar bienes y servicios: la demanda agregada disminuye. Y lo mismo ocurre si vende dólares, recibiendo pesos a cambio, que se dejan de usar en la economía para realizar transacciones.

Como ya hemos mencionado, con sus acciones el Banco Central influye en el nivel de las tasas de interés. ¿Qué ocurre cuando estas tasas aumentan? Los que tomaban prestado, por ejemplo para realizar inversiones o comprar bienes y servicios para su consumo, encontrarán que ahora les resulta más costoso; algunos dejarán de tomar prestado o tomarán menos, por lo que disminuirán el gasto que tenían planeado. Por otro lado, los que tienen dinero, y deben decidir si lo gastan o lo prestan, estarán más dispuestos a prestarlo, disminuyendo así sus gastos presentes, porque de esa manera tendrán mayores ingresos en el futuro. Por los dos motivos, al aumentar las tasas de interés tiende a disminuir la demanda.

Y del mismo modo, una disminución en las tasas de interés tiende a aumentar la demanda, porque hace que tomar prestado sea más barato, lo que facilita que los gastos aumenten.

El aumento de la demanda agregada puede impactar tanto en el nivel de producción como en los precios. Supongamos que en el gráfico siguiente la oferta esté representada por la curva "Oferta", y la demanda original esté representada por la curva "Demanda 0".

Gráfico 6.6: Efecto en precios y cantidades de un aumento en la demanda



Ahora supongamos que las políticas monetaria y/o fiscal logran aumentar la demanda, hasta la curva que denominamos "Demanda 1". El efecto será que aumentan las cantidades, sin aumentar los precios (observar la intersección de la curva Demanda 1 con la curva de Oferta). ¿Cuál sería la explicación? Que la capacidad productiva está fuertemente sub-utilizada, y entonces, ante la mayor demanda, las empresas empiezan a producir más para abastecerla. Las políticas habrán tenido éxito en aumentar la producción, sin afrontar el costo del aumento de precios.

Sigamos suponiendo que las políticas continúan siendo expansivas, y empujan la demanda hasta el nivel representado por la curva "Demanda 2". Como resultado, las cantidades siguen aumentando, pero los precios también aumentan. ¿Por qué? Probablemente haya empresas que siguen con capacidad productiva sin utilizar, y entonces ante la mayor demanda aumentan la producción; pero otras empresas ya están cerca del máximo de su capacidad productiva, y entonces, ante el aumento de la demanda, lo que hacen es subir los precios.

Finalmente, supongamos que ante nuevas políticas expansivas, la demanda agregada llega al nivel representado por la curva "Demanda 3". Si comparamos con la situación anterior, vemos que las cantidades producidas casi no variaron; la consecuencia del aumento de la demanda es un aumento de precios. Aquí presumiblemente la capacidad productiva ya está cerca de su máximo, y por eso no aumentan significativamente las cantidades. Al demandar la gente más bienes y servicios, su precio tiende a aumentar.

Actividad

Siguiendo una política keynesiana (anticíclica), ¿qué debería hacer el Banco Central cuando la economía está en recesión y sin inflación? ¿Cómo modificaría su política en caso de que la economía retome un crecimiento económico vigoroso, pero los precios empiecen a aumentar a una velocidad cada vez mayor?

Uso de instrumentos de política: cantidad de dinero versus tasa de interés

El Banco Central, como guía de su política monetaria, puede concentrarse en objetivos referidos a la cantidad de dinero; pero también puede concentrarse en objetivos referidos a las tasas de interés. Las acciones son las mismas: cuando emite dinero, aumenta su cantidad y se hace más abundante, con lo que las tasas de interés tienden a bajar, y la demanda agregada a subir. Cuando reduce la cantidad de dinero (“absorbe” dinero, al retirarlo de la economía) el dinero se hace más escaso, y el precio por alquilarlo (la tasa de interés) tiende a subir. Al tener menos dinero para comprar bienes y servicios, la demanda agregada tenderá a bajar.

En los países desarrollados y en varios países de desarrollo intermedio el sector financiero (dedicado a tomar depósitos y dar préstamos) es muy importante: continuamente la gente está poniendo o sacando dinero del sistema bancario, ya sea a través de los depósitos o de los préstamos. En esos países, el Banco Central suele tomar como guía a la tasa de interés de corto plazo, la que se usa para depósitos o préstamos de menos de un año de plazo.

¿Cuál es la ventaja de usar como guía a la tasa de interés? Tengamos en cuenta que en el mercado de dinero, la cantidad de dinero emitida representa la oferta. Pero además, puede haber variaciones debido a cambios en la demanda de dinero. Por ejemplo, si aumenta la producción o los precios, se necesita más cantidad de dinero para realizar transacciones. Si la cantidad de dinero permanece fija, mientras su demanda aumenta, el dinero puede escasear, lo cual no sería deseable, porque si falta el dinero para realizar las transacciones, la tasa de interés tendería a aumentar y la demanda agregada a disminuir.

Entonces, en países donde la gente utiliza mucho los bancos, para depositar su dinero y para financiar sus compras, la estabilidad en la tasa de interés tiende a ser señal de equilibrio entre la oferta y la demanda de dinero. Lo que hace el Banco Central es proveer a la economía la cantidad de dinero necesaria como para que la tasa de interés se fije en un nivel determinado, que el Banco Central considera adecuado para los objetivos de mantener la demanda agregada en el nivel suficiente como para evitar una recesión, y mantener baja la inflación.

En Argentina gran parte del dinero no está en los bancos, sino en las casas y las carteras de la gente, en la forma de billetes y monedas. El mercado en que se deposita y se toma prestado dinero a corto plazo, y se toman decisiones en función de la tasa de interés a cobrar o pagar, no tiene tanta importancia como en los países desarrollados. Eso hace que se suela mirar con mayor atención la evolución de la cantidad de dinero que la tasa de interés.



LA POLÉMICA SOBRE LA EFECTIVIDAD DE LAS POLÍTICAS MACROECONÓMICAS

Una discusión que se suele dar en macroeconomía es sobre la intervención del gobierno para regular la demanda agregada, especialmente a través de la política fiscal. Los economistas keynesianos abogan por el uso de todos los instrumentos disponibles y, en particular, de la política fiscal para moderar el ciclo económico. En una posición opuesta, los economistas neoliberales prefieren que el Estado intervenga lo menos posible; y si lo hace, que sea a través de políticas monetarias enfocadas exclusivamente en controlar la inflación.

Política fiscal keynesiana versus política neoliberal

El uso de los gastos e ingresos públicos como herramienta anticíclica suele denominarse política keynesiana, en alusión a las recomendaciones de John M. Keynes, que proponía aumentar los gastos públicos y/o reducir los impuestos cuando el ciclo económico ingresaba en una fase recesiva, y disminuir los gastos y/o aumentar los impuestos cuando la economía estuviera en una fase de auge, es decir, de crecimiento vigoroso.

Como vimos en el capítulo 4, Keynes escribió su obra principal, la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, que centró la atención académica en la macroeconomía, a partir de la observación de **la experiencia de la Gran Depresión, o crisis de 1930, en la cual llegó a haber niveles intolerables de** desocupación y miseria. En el caso de Estados Unidos, la principal potencia económica mundial, en cuatro años (desde 1929 a 1933) el PBI disminuyó 26%, sin que la economía del sector privado diera claras muestras de revertir la situación. En 1933 el gobierno de Estados Unidos puso en marcha un plan económico conocido como New Deal (Nuevo Trato) que implicó una fuerte intervención del Estado que incluyó un importante plan de obras públicas, tendiente a aumentar la demanda agregada. A partir de ese momento hubo una fuerte reversión del ciclo, logrando en 1936 un nivel de producción similar al que había en 1929.

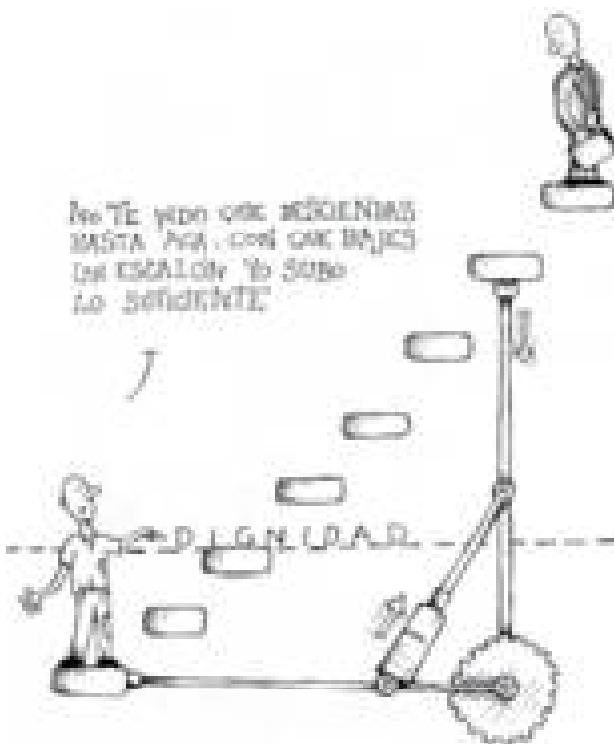
Sin embargo, hay quienes sostienen que el Estado debería intervenir lo menos posible en la economía. Son los partidarios del liberalismo económico, o **neoliberalismo**. El liberalismo económico tuvo como principal figura a Adam Smith, filósofo y economista del siglo XVIII que postulaba que los mercados, funcionando libremente, producían los mejores resultados para la sociedad. En el siglo XX, luego de la irrupción de las ideas de Keynes que refutaron muchas de las concepciones liberales, las ideas de Smith resurgieron de la mano de economistas como **Friedrich Hayek** (austriaco) y **Milton Friedman** (estadounidense). Este resurgimiento del liberalismo fue denominado neoliberalismo.

Los neoliberales sostienen que los mercados tienen la capacidad de regularse en forma eficiente, de modo tal que si hubiera demanda insuficiente, los precios bajarían hasta el punto de incentivar a los compradores a que adquieran la producción que se pone a la venta. Y si disminuyera la oferta, los precios subirían, desalentando a los compradores y llevando nuevamente al equilibrio entre oferta y demanda. Y que si eso a veces no ocurre, es en gran medida producto de regulaciones que impone el Estado, que restringen la competencia e impiden que disminuyan los precios cuando esa disminución es necesaria para equilibrar los mercados.

El neoliberalismo desconfía profundamente del Estado, porque cree que está conducido por personas que se ven guiadas por sus propios intereses y no buscan el mayor bienestar para el conjunto de la sociedad, y/o que no tienen los conocimientos suficientes como para orientar a la economía de modo eficiente, como resultaría en el caso del libre funcionamiento del mercado.

De esta manera, los neoliberales suelen estar en contra de utilizar la política fiscal para moderar el ciclo económico, ya que sostienen que termina perjudicando más de lo que beneficia. Prefieren que el Estado no intervenga; pero de hacerlo, consideran mejor que lo haga a través de la política monetaria, conducida por un Banco Central dirigido por profesionales cuyo objetivo principal sea controlar la inflación, y que no estén sujetos a las órdenes de los funcionarios políticos.

Esta es una discusión no saldada, ya que siguen existiendo distintas posturas. En los principales países desarrollados, estas posturas derivaron en distintas recomendaciones de política para recuperar la economía luego de la crisis internacional de 2008-2009. Por ejemplo, el estadounidense Paul Krugman ha sostenido que los países que tienen recesión o bajo crecimiento deberían implementar políticas fiscales expansivas. Pero las autoridades económicas de los países de la Zona Euro (el conjunto de países que usa el euro como moneda) han mantenido una visión distinta, como se desprende del hecho de que desde 2010 a 2014 los gastos públicos se redujeron y la recaudación de impuestos aumentó, mientras el PBI de la Zona Euro permaneció prácticamente estancado.



Por Pali Muñoz

Actividad

¿Cuáles de las siguientes frases están más cerca del pensamiento neoliberal y cuáles están más cerca del pensamiento keynesiano?

- 1 Los mercados, si se les permite funcionar bien, asignan los recursos **en forma eficiente, por lo que lo más conveniente para la sociedad es que el Estado se abstenga de intervenir en la economía.**
- 2 Si el Estado interviniera en la economía a través de políticas expansivas o contractivas, siempre es preferible que lo haga a través de la política monetaria.
- 3 Una de las obligaciones ineludibles del Estado es actuar para moderar el ciclo económico, a través de políticas anticíclicas.
- 4 Cuando hay una recesión en un **contexto de inflación y las tasas de interés son muy bajas**, es necesario aumentar el gasto público y/o disminuir los impuestos para impulsar el crecimiento económico.

El neoliberalismo y el gasto público



Los economistas neoliberales plantean que el Estado debe limitarse a lo que consideran sus funciones básicas, relacionadas con fallas de mercado profundas. Así, debería concentrarse en tareas tales como proveer normas de convivencia que consagren el principio de la propiedad privada, administrar la aplicación de esas normas a partir de las fuerzas policiales y de los tribunales de justicia, custodiar la integridad territorial con las fuerzas armadas, etc. Debería dejar que, a través de los mercados, el sector privado determine qué y cuánto producir.

El fundamento de estas recomendaciones es la visión de que los mercados, si se los deja libres, van a lograr el máximo de producción posible; y que los gobiernos están llenos de funcionarios y empleados que utilizan el poder del Estado para lograr sus objetivos personales, para lo cual necesitan que el gasto público sea lo más grande posible, lo que no es conveniente para la sociedad en general.

Esta posición está en contra de que el Estado cobre altos impuestos. Como los impuestos generalmente se fijan en proporción de los ingresos, consumos o propiedades, los que más impuestos pagan son las personas de mayores ingresos. Y gran parte de esos impuestos se usan para financiar escuelas y hospitales públicos, programas de asistencia a familias carenciadas y otros gastos que benefician a muchas personas sin tener en cuenta cuánto pagaron de impuestos.

Así, el Estado, cobrando impuestos y realizando gastos, hace una redistribución de la capacidad de satisfacer necesidades económicas. Si los impuestos fueran apenas suficientes como para **financiar un Estado que desempeñe solo "funciones básicas", esa redistribución seguramente sería menor.** Pero los neoliberales entienden que, si se cobraran menos impuestos, la producción y los ingresos del país serían mayores y esto, aunque en principio favorezca a las personas de mayores ingresos, finalmente beneficiará a todos, ya que la prosperidad se terminará derramando hacia todos los sectores sociales. Esta posición equivale a decirle a los sectores **de menores ingresos: "no pidan redistribución ahora, van a ser recompensados en el futuro".** En realidad, no necesariamente los países con Estados más pequeños son los que más crecen; por ejemplo, China tiene un sector público más grande –en relación con su economía– que los Estados Unidos, y en las últimas décadas ha crecido mucho más. Hay, desde ya, ejemplos opuestos: el sector público en Corea del Sur es relativamente menor que en Corea del Norte, y **su crecimiento y prosperidad es mucho mayor. Pero no parece probado que "achicar el Estado es agrandar la Nación", como plantea el neoliberalismo.**

Política fiscal versus política monetaria

Actualmente, y luego de que el mundo atravesara crisis como las de 1929-1933 y 2008-2009, es difícil sostener que el Estado debe quedarse de brazos cruzados frente a un proceso recesivo que implica una espiral descendente en producción, ingresos, empleo y consumo. La controversia se da, en gran medida, entre quienes consideran que el Estado debe limitarse a la política monetaria y quienes sostienen que también, o incluso principalmente, debe usar las herramientas de la política fiscal.

¿Por qué no usar la política fiscal?

Los que prefieren que se use solo la política monetaria, desde un pensamiento neoliberal o al menos cercano al neoliberalismo, en gran medida lo hacen por entender que los funcionarios políticos, al intervenir en la economía, provocarán distorsiones que serán nocivas.

Estas distorsiones provendrían, por un lado, de que difícilmente la política fiscal intervenga de modo **“neutral”**: al aumentar o disminuir el gasto público se favorecerá o perjudicará a determinados sectores; al bajar o subir impuestos, también.

Desde el neoliberalismo, se juzga que esa intervención beneficiando a algunos y perjudicando a otros, incentivando determinadas actividades y desalentando otras, sería muy probablemente perjudicial para el progreso económico de la sociedad, especialmente si:

- los mercados asignan los recursos en forma bastante eficiente, y
- los funcionarios públicos que toman esas decisiones no tratan de beneficiar al conjunto de la sociedad sino a ellos mismos o a sus amigos; o cometen errores por falta de conocimiento.

Por otra parte, las decisiones fiscales suelen no ser muy flexibles. Es fácil aumentar el gasto público, pero difícil bajarlo. Es mucho más agradable, para los políticos responsables de una administración pública, llevar a cabo una política expansiva que una política contractiva. Cuando la demanda privada decae, hacen política expansiva e incurren en déficit. Cuando la demanda privada crece, no actúan en forma compensatoria, para obtener superávit. Entonces, el resultado es que los gobiernos empiezan a tener déficit fiscal en forma crónica, y que el gasto público tiende a ser mayor que en caso de no haber existido esa política fiscal expansiva.

La política monetaria, en cambio, tiene un efecto más neutral en la economía: cuando es expansiva implica introducir más dinero en la economía, que implica mayor abundancia de dinero y, por ende, una menor tasa de interés, para todos los sectores. Y revertir esa expansión no resulta muy **difícil**: es cuestión de que el Banco Central “absorba” dinero, por ejemplo cobrando (sin renovar) los préstamos que otorgó, o tomando prestado dinero de los particulares.

¿Por qué sí usar la política fiscal?

Del lado opuesto, se señala que, en situaciones en las que hacen falta políticas expansivas para reactivar la economía, la política fiscal tiene efectos asegurados, en tanto que la política monetaria por sí sola, sin estar acompañada por política fiscal, puede no dar resultados.

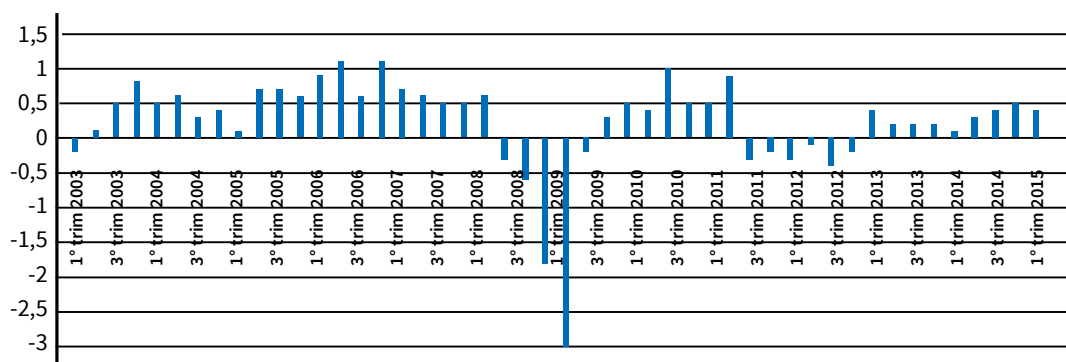
Para entender esto, nuevamente nos remitimos a la crisis internacional desatada en el año 2008. Inicialmente, los gobiernos actuaron enérgicamente tanto con política fiscal (aumentando fuertemente el déficit fiscal, que ya existía) como con política monetaria (disminuyendo las tasas de interés).

El efecto de estas políticas fue importante al principio de la crisis. En el caso de la Zona Euro el PBI había llegado a caer 3% en el primer trimestre de 2009, pero las políticas expansivas lograron que la producción comenzara a recuperarse. Así, entre el segundo trimestre de 2010 y el primero de 2011 el PBI creció entre 0,5% y 1% trimestral.



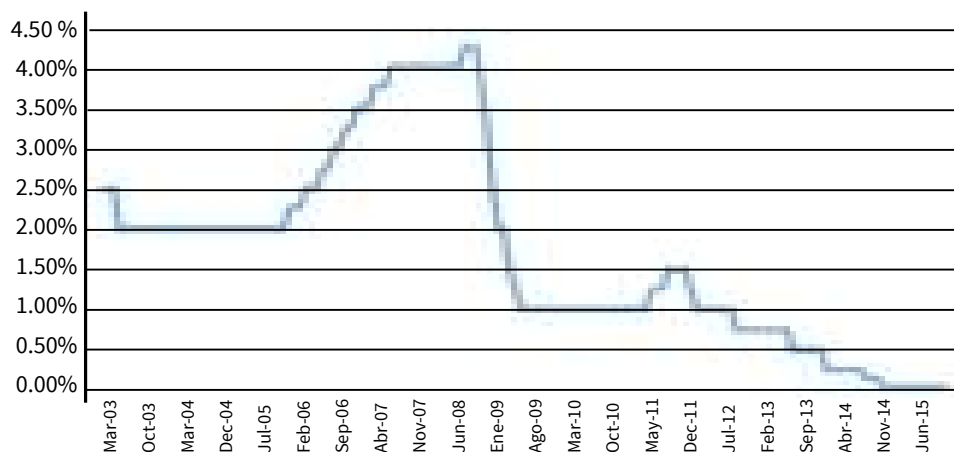
Gráfico 6.7:

PBI zona euro: Variación trimestral
Porcentaje de aumento o disminución respecto al trimestre anterior



Pero a partir de 2011 cesó el impulso fiscal, ya que varios países comenzaron a disminuir su gasto público y a aumentar su recaudación de impuestos. Esto llevó a una disminución de su demanda agregada, a partir de lo cual el PBI dejó de crecer por 2 años. La política monetaria siguió manteniendo tasas de interés muy bajas, al extremo de que a partir de fines de 2013 la tasa de interés a la que prestaba el Banco Central Europeo era prácticamente cero; pero eso no logró que la producción y el consumo retomaran el ritmo de crecimiento que tenían antes de la crisis.

Gráfico 6.8: Tasa de interés del banco central europeo



Desde el año 2013 el crecimiento del PBI en la Zona Euro volvió a ser positivo, pero bajo, inferior a 0,5% trimestral. Y la política monetaria ya no pudo hacer prácticamente nada a través de variaciones en la tasa de interés, porque ya era casi nula, era imposible bajarla más. Esta es la situación que se caracteriza como "trampa de liquidez": la política monetaria ya no es efectiva, porque la tasa de interés no puede bajar más. En cambio, la política fiscal todavía está disponible como herramienta para impulsar la demanda agregada.

¿Cuál es la conclusión? En general, los economistas coinciden en la importancia de la política monetaria para influir sobre el nivel de producción de una economía (si no está en pleno empleo) y sobre el nivel de precios (a menos que esté en una situación de recesión o muy bajo crecimiento). Con respecto a la política fiscal, los neoliberales sostienen que debe evitarse su uso, debido a las consecuencias nocivas que puede tener sobre la economía, mientras que los keynesianos entienden que puede ser una herramienta muy útil, especialmente en circunstancias en que la política monetaria pierde efectividad.

Actividad

En una economía que se encuentra **en recesión, y que no tiene inflación**, ¿en qué circunstancias se justifica **más el uso de la política fiscal para impulsar la economía**: cuando la tasa de interés –utilizada para prestarle a deudores considerados solventes– es del 10% anual o cuando esa tasa de **interés es del 0,5% anual**? Justifiquen su respuesta.

La “relación de intercambio” entre inflación y desempleo

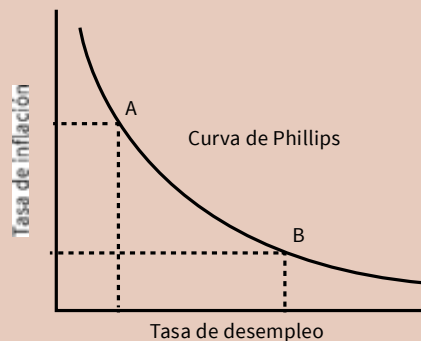
En macroeconomía se suele hablar de “sintonía fina” para referirse a la acción de las políticas monetaria y/o fiscal sobre la demanda agregada a efectos de que ésta alcance la dimensión justa como para que haya un nivel de empleo aceptable junto con una inflación también aceptable. Si la demanda es mayor, los precios tenderán a subir: habrá inflación. Si la demanda es menor, la producción se reducirá y, en consecuencia, habrá desempleo.

La Curva de Phillips



En 1958, el economista William Phillips publicó una investigación en la cual concluía que en Inglaterra entre 1861 y 1957 había habido una relación negativa entre tasa de desempleo y ritmo de aumento de los salarios nominales. Cuando había mayor desempleo, los salarios tendían a aumentar menos; cuando había menos desempleo el aumento de salarios (y precios) tendía a ser mayor. Al tomar la variación en los salarios nominales como un indicador de la inflación, se denominó “**Curva de Phillips a esta relación inversa entre inflación y desempleo, que se denomina “relación de intercambio”**”, porque cuando aumenta una variable disminuye la otra.

Cuando decimos que algo “**tiende**” a ocurrir, a veces agregamos *ceteris paribus*, expresión latina que significa “**si se mantiene todo lo demás constante**”. Pero en la realidad, no se mantiene todo lo demás constante todo el tiempo. Entonces, hay períodos en los que la inflación y el desempleo son simultáneamente altos, y otros períodos en que son simultáneamente bajos. Es que la inflación no depende solamente del nivel de demanda agregada. Como vimos en el capítulo anterior, hay muchas causales de inflación, por lo que es perfectamente posible que haya alta inflación a pesar de que haya también alto desempleo.



La curva de Phillips muestra la relación inversa que tiende a darse entre las tasas de inflación y de desempleo. Así en un punto como el B, **la economía tiene una baja tasa de inflación pero una alta tasa de desempleo**, y la situación contraria en el punto A. Según esto, la sociedad debe escoger uno de los dos males.





Por Carlos Varau

Uno de los problemas de esta “sintonía fina” es que es difícil definir qué es un nivel de empleo aceptable y qué es una inflación aceptable.

Siempre es deseable que haya la menor cantidad posible de personas desempleadas. Pero si no hubiera nadie buscando empleo, las empresas encontrarían dificultad para aumentar su producción y ante cualquier aumento de la demanda tenderían a aumentar los precios. Por esto se habla de la existencia de una **tasa “natural” de desempleo, o “tasa de desempleo que no acelera la inflación”**. Es muy difícil de determinar, y probablemente varía no solo según el país sino también según el momento. Pero lo importante es la noción de que el desempleo cero no existe en la práctica, y que hay un nivel de desempleo por debajo del cual tiende a aumentar la inflación.

Con respecto a la inflación aceptable, también puede variar en los diferentes países y momentos. Hay países en los que los precios son más flexibles, y en consecuencia bajan con mayor facilidad; pero en otros, las empresas tienden a no bajar los precios, y entonces los ajustes de precios relativos se dan a través de aumentos de precios nominales, lo que causa inflación.

En Europa se considera que una inflación aceptable es un aumento general de precios no mayor al 2% anual. Pero cuando aumentan ciertos precios que son muy importantes para la economía, como el petróleo, ese aumento se transmite a los precios de los bienes y servicios que usan combustibles, y la inflación tiende a aumentar. En Brasil ha sido habitual considerar que la inflación no debía superar 6,5% anual. Pero entre septiembre de 2014 y septiembre de 2015 el dólar llegó a aumentar más de 70%. Era inevitable que una parte de ese aumento se traslade a los precios, y así la inflación llegó a ser del orden del 10% anual, a pesar de que la tasa de desempleo estaba aumentando.

En síntesis:

- Una política expansiva, que aumente la demanda agregada, tiene en general efectos positivos sobre la producción y el empleo, en la medida en que haya recursos productivos desocupados debido a insuficiencia de demanda.
 - Pero puede producir presiones al alza en los precios, sobre todo en la medida en que haya sectores que ya están produciendo cerca de su capacidad máxima.
- Una política contractiva, que disminuya la demanda agregada, puede ayudar a frenar el alza de los precios, ya que al menos algunas empresas, al ver que les compran menos, dejarán de aumentar los precios o incluso los bajarán, buscando así vender más sus productos.
 - Pero una consecuencia negativa de esta política puede ser la disminución de la producción, ya que habrá empresas que, ante las menores ventas, decidirán producir menos.
- La relación negativa entre inflación y desempleo (cuando aumenta el desempleo, baja la inflación) no es una “ley” que se cumpla siempre. Puede ocurrir que ambas variables aumenten simultáneamente, o que bajen simultáneamente, dependiendo del conjunto de las restantes variables económicas.

La estanflación



Durante décadas, el “mundo desarrollado” (principalmente Europa, Estados Unidos y Japón) vio un “intercambio” (trade-off) entre inflación y desempleo: la recesión contenía la inflación; la expansión económica la alimentaba. Este “mundo desarrollado” asistió a un fenómeno nuevo entre los años 1973 y 1975: la inflación se aceleró (en Estados Unidos, a principios de 1973 era inferior a 4% anual; 2 años más tarde era del orden del 12% anual), en un contexto de recesión (el PBI de Estados Unidos a comienzos de 1975 era inferior al de comienzos de 1973; la desocupación aumentó). A esta combinación de inflación con recesión (o, al menos, estancamiento) se la llamó “estanflación”.

¿Qué había pasado en esa época? Los precios del petróleo y otras materias primas habían **aumentado mucho, desatando una “inflación de costos”.** Como los países desarrollados eran mayoritariamente importadores de esas materias primas, ese aumento de precios repercutió en una disminución del poder adquisitivo de los ingresos de la población, lo que llevó a **una recesión durante el período en que la economía se estuvo acomodando a ese “shock” de aumento de precios de materias primas.**

Pero en Argentina hay varios ejemplos históricos de inflación con recesión. El más notorio es el del 1975-1990 (ambos años inclusive). En ese período el PBI disminuyó 1% (con muchos altibajos), implicando que la producción no creció en 16 años, mientras sí lo hacía la población. Y la inflación fue, en promedio, de 334% anual. Al ser un período muy largo, hubo varias causas para que esto ocurriera. Buena parte del período estuvo signado por el peso de una enorme deuda pública (principalmente externa), que no tuvo como contrapartida un aumento de la capacidad productiva (en gran parte fue contraída por el gobierno militar, a través de contratos perjudiciales para el país; y luego fue potenciada por altas tasas de interés), por lo que su pago implicó una reducción del ingreso nacional. Cada sector trató de aumentar sus precios, no pagar impuestos y mantener los beneficios del gasto público; y los gobiernos, al no recaudar lo suficiente para cubrir sus gastos, emitieron dinero para financiar su déficit. Esta emisión alimentaba la inflación, la que a su vez desalentaba la inversión y obstaculizaba el crecimiento. Así, la puja distributiva (el intento de cada sector de mantener o acrecentar su porción de un ingreso nacional reducido) ayuda a explicar tanto la fuerte inflación como la ausencia de crecimiento económico.

Los problemas de las políticas de estabilización

Hoy una amplia mayoría de economistas está de acuerdo en que el gobierno no debe quedar de brazos cruzados frente a los ciclos económicos, que pueden incluir violentas caídas de la producción y el empleo, como sucedió en muchos países a partir de fines de 1929, y pudo haber sucedido a partir de septiembre de 2008, de no haber habido una rápida reacción de los gobiernos que lograron frenar la crisis en el segundo trimestre de 2009.

Sin embargo, hay que advertir que la aplicación de medidas de estabilización por parte del gobierno no está exenta de problemas, algunos de los cuales ya hemos mencionado. Sin pretender hacer una lista exhaustiva de estos problemas, podemos mencionar:

- El conocimiento que se tiene de la economía es limitado, y la información muchas veces se recibe con algún retraso.
 - Es notable, por ejemplo, que el Banco Central Europeo aumentó las tasas de interés entre abril y julio de 2011, seguramente pensando que la producción estaba ya creciendo, y no era necesario mantener tasas muy bajas para estimular la demanda. Con datos posteriores se dio cuenta de que estaba equivocado, y entonces procedió a disminuir la tasa, incluso por debajo de lo que estaba antes de la suba de abril. El Banco Central de Estados Unidos (la “Reserva Federal”), posiblemente mejor informado, mantuvo todo ese tiempo una política de tasas de interés extremadamente bajas, casi nulas (no las bajó más porque no podía).
- Los efectos de las políticas de estabilización no son inmediatos; llevan un tiempo. Eso contribuye con la incertidumbre de los que deciden las políticas; no pueden saber si las que han ejecutado son suficientes, son pocas o son excesivas, porque su efecto tarda en manifestarse.
- Hay resistencias a la ejecución de algunas políticas, que pueden frenar total o parcialmente su aplicación.
 - En el caso de las políticas expansivas, las resistencias suelen venir de parte de quienes entienden que pueden ser peligrosas, porque pueden llevar a una inflación que luego será difícil de frenar.
 - En el caso de las políticas contractivas, típicamente la resistencia viene de quienes se sienten perjudicados (por ejemplo, porque les aumentan los impuestos o les bajan el gasto público que los beneficia) o de quienes tienen un diagnóstico distinto de la situación, y entienden que, dado que aún hay desempleo, no deberían aplicarse medidas contractivas.

Actividad

A fines de 1979, en Estados Unidos la inflación superaba 12% anual, y el PBI había crecido durante 4 años consecutivos a una tasa que en promedio fue superior a 4% anual. En ese momento, el Banco Central de Estados Unidos implementó un cambio en la política monetaria. Como consecuencia, la inflación a fines de 1982 descendió por debajo de 4% anual, y el crecimiento promedio del PBI entre 1980 y 1982 fue prácticamente nulo. ¿Cómo creen que fue la política monetaria en ese período? ¿Contractiva o expansiva?

Experiencias en Argentina

En Argentina no resulta fácil identificar políticas fiscales y monetarias como expansivas o contractivas, por varias razones:

- En las últimas décadas, la gran mayoría de los años han sido de fuerte inflación, lo que dificulta el análisis. Cuando la inflación aumenta, las tasas de interés también aumentan, pero eso no necesariamente implica que la política monetaria sea contractiva, sino que los que depositan o

prestan plata pueden exigir mayores tasas porque en caso contrario la inflación les desvaloriza su capital.

- ▶ Cuando se produce una recesión, la recaudación de impuestos disminuye porque las familias y empresas, al tener menos ingresos, recortan gastos, y uno de los gastos que se suele recortar es el pago de impuestos. Eso lleva a que el déficit fiscal aumente, pero no por una decisión del gobierno, sino porque recauda menos impuestos.

Y lo contrario ocurre en momentos de expansión: las familias y empresas aprovechan los mayores ingresos para regularizar pagos de impuestos adeudados, lo que hace aumentar la recaudación y disminuir el déficit, lo que se corresponde con lo que resulta aconsejable para contrarrestar el ciclo económico, pero no es necesariamente por una decisión del gobierno.

Ante esto, varios países suelen estimar el “déficit estructural”, que sería el resultado fiscal que obtendría el gobierno si la producción creciera en forma estable, manteniendo una tasa alta y constante de ocupación de sus recursos. De esa forma, se elimina el efecto de variación en el déficit fiscal que se debe al momento que se está atravesando del ciclo económico (recesión o expansión). Pero en Argentina no hay una medición sistemática de este “déficit estructural”.

Por otra parte, si ante estos problemas se analiza solo la política fiscal en las últimas décadas, y se toma en cuenta para ello tanto las variaciones del gasto público como las del déficit fiscal, se observa que no hay una continuidad de políticas anticíclicas, es decir, políticas fiscales expansivas cuando la demanda del sector privado disminuye, y políticas fiscales contractivas cuando la demanda del sector privado aumenta, tal como lo aconsejarían los economistas keynesianos.

Así, se pueden identificar tanto políticas fiscales anticíclicas como **políticas procíclicas**. Estas últimas podrían describirse como un comportamiento del sector público tendiente a que aumente la demanda agregada cuando la demanda del sector privado ya está aumentando, o tendiente a que disminuya la demanda agregada cuando la demanda del sector privado está en declive. O sea, lo que podríamos denominar “echar más leña al fuego”.

En este sentido, podríamos poner como ejemplo de políticas anticíclicas lo que se observó en los años 2003-2004. En esos años hubo un fuerte aumento de la producción, impulsado por la demanda privada, lo que además produjo un fuerte aumento de la recaudación impositiva. El gasto público aumentó, pero a una tasa más moderada, con lo cual se pasó de un déficit público en 2002 a un superávit en 2003, que aumentó en 2004. La situación fiscal del gobierno se recompuso, luego de varios años (al menos desde 1994) de fuerte déficit fiscal, y lo hizo en momentos en que la demanda del sector privado crecía vertiginosamente, y no se necesitaba el impulso del sector público.

También se ejecutó una política anticíclica en el año 2009. En ese momento, en gran medida producto de la crisis internacional, la demanda privada disminuyó, especialmente en el caso de las exportaciones y las inversiones. El sector público ejecutó una política expansiva: aumentó su gasto fuertemente, con lo cual pasó de tener un pequeño superávit en 2008 a un déficit significativo en 2009. Esto ayudó a la recuperación de la demanda, porque el gobierno actuó compensando el ciclo del sector privado.



El programa “Ahora 12” se creó para fomentar el consumo al financiarlo en 12 cuotas sin interés, como estrategia para estimular la demanda, en un contexto de falta de crecimiento de la producción

6

Pero una política inversa se observó, por ejemplo, en el año 2011. Tanto en 2010 como en 2011 la demanda privada aumentó fuertemente. Ese comportamiento fue exacerbado por el sector público, que aumentó también fuertemente el gasto público y el déficit. La política fiscal, al ser expansiva, fue procíclica.

También fue procíclica la política del año 1990, aunque en sentido opuesto. La producción disminuyó durante tres años consecutivos (desde 1988 a 1990), pero la política fiscal, en lugar de impulsar la demanda, fue contractiva: el gasto público disminuyó (medido en valores corregidos por inflación) y el déficit público, si bien siguió siendo importante, también se redujo. En este caso, lo que ocurrió fue que el gobierno no encontraba ya forma de financiar el déficit público, por lo que no tuvo más remedio que reducirlo.

Como conclusión, podríamos decir que hubo períodos en que se aplicó una política fiscal anticíclica en Argentina, pero que no hubo continuidad en esa aplicación.

Actividad

En enero de 1982 la inflación en Argentina llegó a 12% (en un mes). Al implementarse una política monetaria contractiva, el aumento de precios se moderó, llegando en mayo a ser del 3% (en junio cambió la política, con lo que la inflación se volvió a acelerar). En función de la tasa de crecimiento del PBI que se registró en 1981 y 1982, ¿cómo podríamos calificar la política implementada en los primeros meses de 1982? ¿Fue procíclica o anticíclica?

Dato: la información sobre la tasa de crecimiento del PBI en ese período puede buscarse en: <http://www.indec.gov.ar/informacion-de-archivo.asp>, sección Cuentas Nacionales – Producto Interno Bruto, serie empalmada 1980-2005, datos trimestrales.



Por Sendra

Bibliografía

Dornbusch, Rudiger; Fischer, Stanley y Startz, Richard (2014): *Macroeconomía*. Mc Graw Hill.

Eggers, Francisco G. (2007): *Economía*. Buenos Aires, Maipue.

Ferguson, Charles y Gould, John (1978): *Teoría Microeconómica*. México, Fondo de Cultura Económica.

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC): "Cuentas Nacionales Año base 2004".
www.indec.mecon.ar – Economía / Cuentas Nacionales / Agregados Macroeconómicos (PIB).

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC): "Posición de Inversión Internacional de Argentina al 31 de diciembre de 2014". www.indec.mecon.ar – Economía / Cuentas Internacionales / Posición de Inversión Internacional.

Moreyra Navarrete, Martín: "Clasificación de la ciencia". <https://es.slideshare.net>.

Núñez Miñana, Horacio (1998): *Finanzas Públicas*. Buenos Aires, Macchi.

Taylor, Simon: "The true meaning of In the long run we are all dead". www.simontaylorsblog.com.

United Nations Development Programme: "El Índice de Desarrollo Humano".
<http://hdr.undp.org/es/content/el-%C3%ADndice-de-desarrollo-humano-idh>.

Vilker, Ana Silvia (2012): *Números índices*. Publicación de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Buenos Aires.

Zlotogwiazda, Marcelo (2005): "Las huellas dejadas en el cemento fresco". Artículo Diario *Página/12*, julio de 2005.

