



2ª edición

Introducción a la Economía

Directores:
Manuel J. González González
Amelia Pérez Zabaleta

UNED

PEARSON
Prentice
Hall

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA

Segunda edición

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA

Segunda edición

Manuel Jesús González González

Amelia Pérez Zabaleta

Rafael Castejón Montijano

Ester Méndez Pérez

Juan Luis Martínez Merino

José Luis Gómez Barroso

Asunción Mochón Sáez

Departamento de Economía Aplicada e Historia Económica
Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED)



Madrid • México • Santafé de Bogotá • Buenos Aires • Caracas • Lima
Montevideo • San Juan • San José • Santiago • São Paulo • White Plains

**GONZÁLEZ GONZÁLEZ, M. J.; PÉREZ ZABALETA, A.;
CASTEJÓN MONTIJANO, R.; MÉNDEZ PÉREZ, E.;
MARTÍNEZ MERINO, J. L.; GÓMEZ BARROSO, J. L.;
MOCHÓN SÁEZ, A.;**

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA

PEARSON EDUCACIÓN, S.A., Madrid, 2009

ISBN: 978-84-832-2221-8

ISBN UNED: 978-84-362-5881-3

Materia: Economía en general 33

Formato: 195 × 250

Páginas: 328

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sgts. Código penal).

Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos –www.cedro.org), si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Publicado por al editorial Pearson Educación y la Universidad Nacional de Educación a Distancia. Los autores son responsables de la elección y presentación de los hechos contenidos en esta obra, así como de las opiniones expresadas en ella, que no son necesariamente las de la editorial ni las de la UNED, ni comprometen a estas entidades.

DERECHOS RESERVADOS DE LA SEGUNDA EDICIÓN

© 2009 por PEARSON EDUCACIÓN, S.A.

Ribera del Loira, 28

28042 Madrid (España)

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA

**GONZÁLEZ GONZÁLEZ, M. J.; PÉREZ ZABALETA, A.; CASTEJÓN MONTIJANO, R.;
MÉNDEZ PÉREZ, E.; MARTÍNEZ MERINO, J. L.; GÓMEZ BARROSO, J. L.; MOCHÓN SÁEZ, A.**

ISBN: 978-84-8322-503-5

ISBN UNED: 978-84-362-5881-3

Depósito Legal: M-

PEARSON PRENTICE HALL es un sello editorial autorizado de PEARSON EDUCACIÓN, S.A.

Equipo editorial:

Editor: Alberto Cañizal

Técnico editorial: María Varela

Equipo de producción:

Director: José Antonio Clares

Técnico: José Antonio Hernán

Diseño de cubierta: Equipo de diseño de PEARSON EDUCACIÓN, S.A.

Composición: COPIBOOK, S.L.

Impreso por: T.G. PEÑALARA, S.L.

IMPRESO EN ESPAÑA - PRINTED IN SPAIN

Nota sobre enlaces a páginas web ajenas: Este libro puede incluir enlaces a sitios web gestionados por terceros y ajenos a PEARSON EDUCACIÓN S.A. que se incluyen sólo con finalidad informativa. PEARSON EDUCACIÓN S.A. no asume ningún tipo de responsabilidad por los daños y perjuicios derivados del uso de los datos personales que pueda hacer un tercero encargado del mantenimiento de las páginas web ajenas a PEARSON EDUCACIÓN S.A. y del funcionamiento, accesibilidad o mantenimiento de los sitios web no gestionados por PEARSON EDUCACIÓN S.A. Las referencias se proporcionan en el estado en que se encuentran en el momento de publicación sin garantías, expresas o implícitas, sobre la información que se proporcione en ellas.

Contenido

Prólogo xi

Parte I

CAPÍTULO 1 ¿Qué es la Economía y de qué se ocupa? 3

- 1.1. Los conceptos de Economía y de ciencia económica 4
 - Los tipos de bienes* 6
 - Las tres preguntas clave en Economía* 8
- 1.2. La producción de bienes y los factores productivos 8
- 1.3. La elección y el coste de oportunidad 11
- 1.4. La elección y la eficiencia 13
- 1.5. El lenguaje de la Economía 15
 - El lenguaje como forma de adentrarse en la manera de la que piensan los economistas* 17

Resumen 18

Términos clave 18

Cuestiones 18

Ejercicios 19

Soluciones 19

CAPÍTULO 2 Los agentes económicos 21

- 2.1. Los agentes económicos 23
 - Los consumidores, economías domésticas o familias* 23
 - Una primera aproximación a la demanda* 25
- 2.2. Las empresas 27
 - Tipos de empresas* 27
 - La financiación* 30
 - La contabilidad* 31
 - Una primera aproximación a la oferta* 32
 - El mercado* 33
- 2.3. El sector público 35
 - Funciones del sector público* 36
 - Los presupuestos públicos* 37
- 2.4. El sector exterior 39

Resumen 39

Términos clave 40

Cuestiones 40

Ejercicios 41

Soluciones 41

CAPÍTULO 3	Una aproximación global al funcionamiento de la economía	43
3.1.	Las relaciones entre los agentes económicos	45
	<i>El modelo simplificado del flujo circular de la actividad económica</i>	45
	<i>Las relaciones entre los agentes económicos en una economía cerrada</i>	47
	<i>Las relaciones entre los agentes económicos en una economía abierta</i>	49
3.2.	Los sectores económicos	50
3.3.	Los sistemas económicos	51
	Resumen	53
	Términos clave	54
	Cuestiones	54
	Ejercicios	54
	Soluciones	55

Parte II

CAPÍTULO 4	La oferta y la demanda: el funcionamiento del mercado	59
4.1.	El mercado	60
	<i>Tipos de mercado</i>	61
4.2.	La demanda	61
	<i>La función de demanda y la curva de demanda</i>	63
	<i>Otros factores de los que depende la demanda de un bien</i>	65
	<i>Cantidad demandada y demanda</i>	68
	<i>La demanda del mercado</i>	70
4.3.	La oferta	71
	<i>La función de oferta y la curva de oferta</i>	72
	<i>Otros factores determinantes de la oferta de un bien</i>	74
	<i>Cantidad ofrecida y oferta</i>	76
4.4.	El equilibrio del mercado	77
4.5.	Las elasticidades de la demanda y de la oferta	79
	<i>La elasticidad-precio de la demanda</i>	79
	<i>Elasticidad cruzada de la demanda</i>	83
	<i>Elasticidad-renta</i>	84
	<i>La elasticidad-precio de la oferta</i>	85
	Resumen	85
	Términos clave	86
	Cuestiones	87
	Ejercicios	87
	Soluciones	87

CAPÍTULO 5	Producción y costes	91
5.1.	La empresa y la producción	92
5.2.	La actuación de la empresa	92
5.3.	El horizonte temporal de las decisiones de la empresa	93
5.4.	La producción a corto plazo	94
	<i>El producto total, el producto medio y el producto marginal: la ley de los rendimientos decrecientes</i>	95
5.5.	Los costes de producción a corto plazo	98
	<i>Los costes totales, los costes fijos y los costes variables</i>	99
	<i>El coste total medio y el coste marginal</i>	101
5.6.	Los costes de producción a largo plazo	102
	<i>Las economías de escala</i>	103

- 5.7. Los ingresos 103
- 5.8. Las decisiones de producción de la empresa 104
- Resumen 105**
- Términos clave 106**
- Cuestiones 106**
- Ejercicios 107**
- Soluciones 107**

CAPÍTULO 6 Los mercados 109

- 6.1. Grados de competencia y tipos de mercado 110
- 6.2. La competencia perfecta 111
 - Características de los mercados con competencia perfecta 111*
 - La actuación de la empresa en el corto plazo 112*
 - La situación de la industria a largo plazo 115*
 - Competencia perfecta y eficiencia 115*
- 6.3. El monopolio 116
 - Concepto y causas de su existencia 116*
 - La actuación del monopolista 118*
 - La discriminación de precios 119*
 - Comparación del monopolio y la competencia perfecta 120*
 - La regulación del monopolio 120*
- 6.4. El oligopolio 121
 - Concepto de oligopolio 121*
 - Los acuerdos entre oligopolistas. El cártel 122*
- 6.5. La competencia monopolística 123
- Resumen 125**
- Términos clave 126**
- Cuestiones 126**
- Ejercicios 126**
- Soluciones 127**

CAPÍTULO 7 Los mercados de factores productivos 129

- 7.1. El mercado de trabajo 130
 - La demanda de un factor variable: el trabajo 130*
 - La oferta de trabajo y el equilibrio en el mercado laboral 134*
 - Variaciones de la oferta de trabajo 135*
 - Variaciones de la demanda de trabajo 136*
- 7.2. El problema del desempleo 137
 - El cálculo del desempleo 137*
 - Tipos de desempleo 140*
- 7.3. Los factores productivos tierra y capital 141
 - El mercado de los recursos naturales 141*
 - El mercado de capital 142*
- Resumen 143**
- Términos clave 144**
- Cuestiones 144**
- Ejercicios 144**
- Soluciones 145**

CAPÍTULO 8 El sector público y los mercados 147

- 8.1. Los motivos para la intervención del sector público en la economía 148
- 8.2. Tipos de fallos de mercado 150
 - Bienes públicos y recursos de propiedad común 150*

	<i>Externalidades</i>	151
	<i>Fallos de la competencia</i>	152
	<i>Mercados incompletos</i>	152
8.3.	La corrección de los fallos de mercado	152
	<i>Suministro de bienes y servicios</i>	153
	<i>Incentivos y desincentivos fiscales</i>	153
	<i>Regulación correctora</i>	153
	<i>Otros instrumentos</i>	155
	Resumen	155
	Términos clave	156
	Cuestiones	156
	Ejercicios	156
	Soluciones	157

Parte III

CAPÍTULO 9 Las cuentas nacionales 161

9.1.	La actividad económica y la Contabilidad Nacional	162
9.2.	La medición del Producto Nacional y del flujo circular de la actividad económica	163
	<i>El Producto Nacional desde la perspectiva de la producción</i>	164
	<i>El Producto Nacional desde la perspectiva del gasto</i>	165
	<i>El Producto Nacional desde la perspectiva de la renta</i>	168
9.3.	Las principales cuentas nacionales	170
	<i>El Producto Interior Bruto (PIB) y Producto Interior Neto (PIN)</i>	170
	<i>El Producto Nacional Bruto (PNB) y el Producto Interior Bruto (PIB)</i>	171
	<i>La Renta Nacional (RN)</i>	172
9.4.	La renta y la riqueza nacional	173
9.5.	La inflación	174
9.6.	Las cuentas satélite medioambientales	176
	Resumen	179
	Términos clave	179
	Cuestiones	179
	Ejercicios	180
	Soluciones	180

CAPÍTULO 10 El dinero 183

10.1.	El dinero	184
	<i>Concepto y funciones</i>	185
	<i>La oferta monetaria</i>	187
	<i>La demanda monetaria</i>	187
	<i>El mercado de dinero y el tipo de interés</i>	188
10.2.	El sistema financiero	189
	<i>Concepto y funciones</i>	189
	<i>Los instrumentos financieros</i>	190
	<i>Las instituciones financieras</i>	191
10.3.	La actividad de las instituciones financieras y el proceso de creación del dinero bancario	194
	Resumen	196
	Términos clave	196
	Cuestiones	196

Ejercicios 197
Soluciones 197

CAPÍTULO 11 La política económica 199

- 11.1. El funcionamiento de la economía y los problemas económicos 200
 - 11.2. Los objetivos de la política económica 201
 - La política fiscal* 202
 - La política monetaria* 205
 - 11.3. La política medioambiental 208
- Resumen 211
Términos clave 211
Cuestiones 211
Ejercicios 212
Soluciones 212

CAPÍTULO 12 Crecimiento y ciclos económicos 215

- 12.1. Crecimiento y desarrollo económico 216
 - Algunas definiciones* 217
 - El problema de la medida* 218
 - Fuentes de crecimiento económico* 219
 - Crecimiento de la población y mejora del capital humano* 219
 - Capital humano* 220
 - Cambio tecnológico e inversión en capital material* 220
 - La red institucional* 222
 - Los modelos explicativos* 224
 - 12.2. El ciclo económico 226
 - Las teorías sobre los ciclos* 228
 - El principio del acelerador* 229
 - La interacción del multiplicador y del acelerador* 229
 - Otras teorías modernas del ciclo* 230
- Resumen 232
Términos clave 234
Cuestiones 234
Ejercicios 234
Soluciones 235

Parte IV

CAPÍTULO 13 El comercio internacional 239

- 13.1. Razones de la existencia de comercio internacional. El concepto de globalización 240
- 13.2. Principios de la ventaja absoluta y de la ventaja relativa o comparativa 241
- 13.3. Límites a la especialización 245
- 13.4. Política comercial 247
 - Los aranceles* 257
 - Los contingentes a la importación* 249
 - Las barreras no arancelarias* 249
 - Las subvenciones a la exportación* 250
- 13.5. La Organización Mundial del Comercio (OMC) 250
- 13.6. Los bloques regionales de comercio 251
 - Área de libre comercio* 253

Unión aduanera 253

Mercado común 253

Resumen 253

Términos clave 254

Cuestiones 255

Ejercicios 255

Soluciones 256

CAPÍTULO 14 El sector exterior. Tipo de cambio y mercado de divisas 257

14.1. La balanza de pagos 258

14.2. El tipo de cambio 264

14.3. El mercado de divisas 264

La demanda de divisas 267

La oferta de divisas 268

14.4. Sistemas de tipos de cambio flexibles 269

Los sistemas de tipos de cambio flexibles con intervención. Flotación sucia 271

14.5. Sistemas de tipos de cambio fijos 272

14.6. Los tipos de cambio y la competitividad 273

Resumen 275

Términos clave 276

Cuestiones 276

Ejercicios 276

Soluciones 277

CAPÍTULO 15 La organización de la economía supranacional: la Unión Europea 279

15.1. El proceso de integración europea 280

Tratado de Roma 282

Acta Única Europea 283

Tratado de la Unión Europea 283

Tratado de Ámsterdam 283

Tratado de Niza 283

Tratado de Lisboa 283

Instituciones y políticas europeas 284

15.2. La Unión Económica y Monetaria (UEM) 289

La convergencia económica: el Tratado de Maastricht 291

La moneda única: el euro 292

Las ventajas y los inconvenientes de la UEM 293

El Banco Central Europeo (BCE) y el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) 296

15.3. La política económica en el marco europeo 299

15.4. La política medioambiental en la Unión Europea 301

Cambio climático 302

Naturaleza y biodiversidad 302

Medio ambiente y salud y calidad de vida 304

Recursos naturales y residuos 304

Resumen 307

Términos clave 308

Cuestiones 308

Ejercicios 308

Soluciones 309

Prólogo

El texto que tienes entre manos es un manual de Introducción a la Economía. Y ¿en qué se diferencia de otros libros de Economía? La respuesta la obtendrás cuando comiences su lectura y estudio y descubras lo que en éste intentamos transmitir y cómo lo hacemos. En ocasiones, la amplitud o la complejidad con que se abordan los temas dificultan la entrada en el mundo de la Economía. Los autores nos congratulamos de ofrecer esta segunda edición actualizada y revisada con nuestra dedicatoria a todo aquel que se inicia en el estudio de la Economía y que lo hace a través de este libro.

Conocerán a competentísimos profesores que transmiten conocimientos, modelos y técnicas de análisis a los que pretenden iniciarse en esta ciencia. El estudiante que atiende las clases de tan competentes docentes se encuentra, a menudo, abrumado por el virtuosismo del profesor, cuyos conocimientos reconoce, aunque no sabe muy bien para qué sirven: ignora, muchas veces, su relación con el mundo real. Y eso por no hablar de su conexión con la acumulación de descubrimientos sedimentada a lo largo de los siglos en lo que pasa por conocimiento económico. De poco sirve al acosado estudiante primerizo de hoy que se le presenten los formalismos que, para internalizar la Teoría Económica, hemos digerido en nuestros años de formación. El estudiante moderno asaeteado por millares de mensajes, desde los que le llueven por la red hasta los que le reclaman en la prensa económica, tan dada, a veces, al sensacionalismo, se encuentra profundamente desolado ante unos pretendidos conocimientos vertidos en moldes más bien anticuados y, sobre todo, con arrogante pretensión de completitud.

Es nuestra convicción que para transmitir con eficacia los fundamentos de la Teoría Económica no son necesarias más herramientas que los gráficos de dos dimensiones y unos gramos de álgebra elemental. Y, para garantizar el objetivo docente, no hay que enseñarlo todo. Cada nivel, como cada día del Evangelio, tiene su propio afán. Tiempo habrá de mostrar toneladas de virtuosismo discente en cursos superiores. Y tiempo habrá de profundizar en líneas de investigación modernas, o rancias, abiertas por investigadores fronterizos. Hacerlo ahora, en la infancia de

una trayectoria de economista en formación, es, a nuestro entender, equivocar el camino.

Se trata de que dominen, los lectores, las herramientas necesarias para abordar por ellos mismos los problemas habituales del mundo real. Y estas herramientas han de ser enseñadas no solo como principios de un frondoso árbol de conocimientos, sino, además, como referente de los problemas o cuestiones palpitantes de la vida real. Esta es la razón por la que los autores convocados a la tarea de presentar los rudimentos de nuestra ciencia han contenido su natural impulso de exhaustividad: no desean embotar el paladar de nuestros estudiantes. No desean inutilizarlos a base de fatiga para ulteriores aventuras en el estudio de nuestra ciencia. La sobriedad en nuestras enseñanzas es garantía de apetencias de futuros manjares.

Así, por ejemplo, y en aras de completar y actualizar la formación del lector y estudioso de Economía, hemos introducido un conjunto de referencias y epígrafes sobre el medio ambiente, problema vital en nuestros días, atractivo y sugerente, tanto para los estudiantes de Economía como para los medioambientalistas. Así, se trata primero en la parte relativa a los mercados y después en la referente a la visión global de la Economía, en las cuentas nacionales, la política económica y la economía internacional. Confiamos en que esta perspectiva medioambiental sea del gusto de nuestros lectores.

Esta segunda edición parte de la experiencia recogida en la anterior y en el texto de los mismos autores *Introducción a la Economía para Turismo*, también publicado por este grupo editorial. La sencillez y el amplio enfoque con que se exponen los temas facilita el estudio a los alumnos de Economía y de otras ciencias, disciplinas o ingenierías; Ambientales, Políticas, Sociología, Derecho, Trabajo Social, Geografía, Psicología, Educación, etc.

Todo el esfuerzo de los autores por ofrecer un texto que interese y facilite el aprendizaje de los que se preocupan por los aspectos de la Economía no sería realidad sin el interés, la dedicación y el trabajo profesional y cuidadoso del quipo al que el grupo editorial Pearson ha encomendado esta segunda edición y con el que hemos trabajado animosamente: la colaboración de Adriana Gómez-Arnau, Alberto Cañizal y María Varela ha sido fundamental en el exquisito resultado final, de cuyos posibles errores los autores somos los únicos responsables.

De los contenidos de la obra somos responsables el equipo de autores de manera colegiada, aunque dentro de la misma, la autoría principal de los diferentes capítulos corresponde a: Manuel J. González (12), Amelia Pérez Zabaleta (9, 10 y 11), Rafael Castejón (1, 2 y 3), Ester Méndez (4, 5 y 15), Juan L. Martínez (13 y 14), José L. Gómez Barroso (6 y 7) y Asunción Mochón (8).

Manuel Jesús González
Amelia Pérez Zabaleta

PARTE I

CAPÍTULOS

1. ¿Qué es la Economía y de qué se ocupa? 3
2. Los agentes económicos 21
3. Una aproximación global al funcionamiento de la Economía 43

La Economía es una materia cercana, en la práctica, a la mayoría de los ciudadanos. Todos realizamos continuas actividades económicas y posiblemente estaremos de acuerdo con la afirmación de que una adecuada situación económica es fundamental para la vida de las personas, las empresas y las instituciones. Sin embargo, la continua actividad práctica en el campo de la Economía contrasta con la escasa formación que se les proporciona a los ciudadanos en esta materia. Por este motivo es necesario, en numerosos planes de estudio, ofrecer las asignaturas de contenido económico en las que se encuadra la materia de Introducción a la Economía.

El tema central de la Economía gira en torno al problema básico de la escasez. Si todas nuestras necesidades estuvieran cubiertas y no precisáramos nada, la Economía no existiría. Pero en las sociedades actuales esto no sucede, los bienes son escasos y es preciso elegir entre distintas opciones. La aproximación al significado de la Economía y el análisis de los principales problemas de los que se ocupa es el contenido del Capítulo 1. En él se empiezan a introducir términos económicos como el coste de oportunidad, que refleja de una forma muy precisa los problemas de la escasez y de la elección. Problemas que han afrontado las sociedades de todos los tiempos buscando las respuestas más adecuadas a las cuestiones de ¿qué producir?, ¿cómo producir? y ¿para quién producir?

Los problemas generales a los que se enfrenta la Economía encuentran respuestas diferentes en función del papel que desarrollan los diferentes «actores» o agentes económicos que forman parte de la sociedad. A su estudio dedicamos el Capítulo 2, donde presentamos a los verdaderos protagonistas de la actividad económica; las economías domésticas están moduladas por la intervención del sector público y las relaciones que se establecen con las economías del resto del mundo, a las que de forma global denominamos sector exterior.

Las relaciones entre los diferentes agentes económicos y los flujos que se establecen entre ellos determinan el funcionamiento global de la Economía, que abordamos en el Capítulo 3, donde también se explica cómo se organiza nuestra propia economía y cuáles son las fuerzas económicas que se esconden tras los comportamientos de los individuos: las empresas y las diferentes instituciones que intervienen en el proceso económico.

CAPÍTULO

1

¿Qué es la Economía y de qué se ocupa?

ESQUEMA

- 1.1. Los conceptos de Economía y de ciencia económica 4
- 1.2. La producción de bienes y los factores productivos 8
- 1.3. La elección y el coste de oportunidad 11
- 1.4. La elección y la eficiencia 13
- 1.5. El lenguaje de la Economía 15

Introducción

Detengámonos unos minutos a observar nuestro entorno, nuestra actividad diaria, lo que hacen nuestros amigos, las noticias de la prensa o los programas de la televisión. Casi con toda seguridad llevaremos algunos euros en nuestros bolsillos, tendremos una serie de bienes como ropa, un teléfono... A veces salimos con los amigos al cine o vamos a practicar algún deporte. Las últimas vacaciones las disfrutamos fuera del lugar donde vivimos y en algunas de las fiestas hemos pasado unos días viajando. Con todas las cosas que hemos realizado o hemos comprado con nuestro dinero tratamos de satisfacer las necesidades de alimentación, de educación o de ocio que sentimos. Pero, ¿hemos satisfecho *todas* nuestras necesidades? Seguramente no. Las vacaciones nos parecieron demasiado cortas y no siempre adquirimos todos los bienes que deseamos. Cuando compramos el móvil, la vivienda o el coche tuvimos que confrontar nuestros deseos con la realidad de nuestras posibilidades y posiblemente nos vimos obligados a tomar una decisión más realista para acomodar los recursos de que disponíamos a la satisfacción de las necesidades que considerábamos más urgentes o prioritarias en ese momento. En definitiva, todos los días nos enfrentamos a la *escasez* y a la necesidad de tomar decisiones para que los recursos de que disponemos nos permitan satisfacer el máximo de las necesidades que se nos presentan. De esto trata buena parte de la Economía, de cómo nos enfrentamos de forma individual o colectiva a las necesidades que tenemos con los recursos de que disponemos para satisfacerlas y de cómo efectuamos las elecciones más adecuadas.

En el mundo que nos rodea, las personas tienen que tomar decisiones como consumidores a la hora de asignar la finalidad que dan a sus ingresos, las empresas deben decidir las mejores opciones para sus instalaciones y procesos productivos y las autoridades públicas tienen que realizar las actua-

ciones precisas para que el bienestar de la sociedad sea el más elevado posible. Todos tienen que realizar elecciones para tomar las decisiones oportunas. Elegir bien no es una tarea fácil. Cuando la elección la llevamos a cabo para nosotros, las ventajas o inconvenientes de dicha elección nos afectan directamente. Pero en muchas ocasiones tenemos que elegir por otros; los padres eligen la educación que consideran mejor para sus hijos, y cuando hacemos un regalo a un amigo pensamos que hemos interpretado correctamente sus preferencias. A veces otros eligen por nosotros, como cuando el Gobierno decide los impuestos que tenemos que pagar y el uso que va a dar a los ingresos obtenidos.

Si hoy vivimos mejor que hace cien años, si hoy existen muchas más personas que satisfacen sus necesidades, una buena parte de esta mejor situación se la debemos a que hemos mejorado en la toma de decisiones para solucionar alguno de los problemas relacionados con la escasez. Este hecho no significa que todos los problemas estén solucionados ni que el mejor nivel de vida se deba sólo a los avances de la Economía. Pero si hoy disponemos de mejores tratamientos médicos, disfrutamos de más tiempo de ocio y contamos con más bienes y servicios, públicos y privados, para satisfacer las necesidades que se nos presentan, entre las que se encuentran las de realizar las diversas modalidades de turismo, es en buena medida gracias a que los gobiernos, las empresas y los ciudadanos tienen una forma mejor de afrontar los problemas económicos. Sin embargo, no todos los países, empresas, gobiernos o personas han afrontado de igual manera los problemas económicos, y por ello los resultados que muestra el panorama mundial pueden ser muy diferentes.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

- ✓ Comprender qué se entiende por Economía.
- ✓ Relacionar la escasez relativa de los bienes y servicios con la necesidad de la elección.
- ✓ Entender el concepto de coste de oportunidad.
- ✓ Empezar a identificar los conceptos económicos y diferenciar los distintos lenguajes que se utilizan normalmente en Economía.
- ✓ Asimilar el concepto de eficiencia económica.
- ✓ Utilizar correctamente el lenguaje de la Economía.

1.1. Los conceptos de Economía y de ciencia económica

¿Qué es la Economía?

Cuando preguntamos a las personas que no han estudiado Economía qué entienden por este concepto, muchas no saben con exactitud qué es y otras tienen una idea aproximada pero no saben concretarla. Normalmente nos dicen que está relacionada con el dinero, los precios, los impuestos, las empresas, el trabajo, etc.

En la presentación de este capítulo, hemos adelantado que la Economía se ocupa de las elecciones que tenemos que realizar para que con los medios disponibles (que siempre son escasos) podamos satisfacer las necesidades a las que nos enfrentamos, tanto de forma individual como colectiva (necesidades que son siempre crecientes y mayores que nuestros recursos). En la actualidad, las diferentes sociedades o los individuos que las integran tienen que buscar soluciones a los problemas que se derivan de la escasez relativa ya que, pese a la mejora de las condiciones de vida, los problemas económicos se siguen presentando en todas partes. El aumento de la esperanza de vida, el desarrollo tecnológico, las facilidades de las comunicaciones y tantos otros aspectos nos permiten aspirar a numerosos bienes y servicios que nos sirven para que nuestras necesidades se vean satisfechas. Al menos una parte de ellas, porque la realidad nos muestra que las necesidades de todo tipo son crecientes e ilimitadas y los recursos disponibles, limitados.

Las necesidades humanas son siempre crecientes.

El problema que afronta la Economía ha estado presente desde que el hombre fue expulsado del Paraíso terrenal. Allí, cuenta la *Biblia*, tenía satisfechas todas sus necesidades, pero cuando fue expulsado tuvo que ganarse el pan con el sudor de su frente, y siempre se le presentaron más necesidades que medios tenía para satisfacerlas. No tenemos pruebas científicas de la existencia del Paraíso, pero sí de las necesidades de los hombres de todas las culturas y tiempos históricos y de la búsqueda de soluciones adecuadas para satisfacer dichas necesidades. Quizá por eso se suele afirmar que la Economía es la más vieja de las artes pero la más moderna de las ciencias, ya que el nacimiento como ciencia data de 1776 con la publicación de la obra de Adam Smith *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, donde se sistematizó el conocimiento económico existente y se lo dotó del método necesario para su desarrollo posterior.

Adam Smith es considerado el fundador de la ciencia económica con la publicación en 1776 de su obra *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*.

La búsqueda de nuevas soluciones para paliar las carencias de bienes, como los alimentos, en determinadas partes del mundo es una realidad dramática de necesidades insatisfechas, pero también en nuestro entorno podemos apreciar numerosas carencias que se hacen patentes todos los días. Esa tensión entre lo que deseamos para satisfacer nuestras necesidades y lo que realmente podemos realizar con los medios de los que disponemos está presente en numerosas actividades humanas, y es la razón última de la existencia de la Economía.

Es necesario elegir.

Muchas son las definiciones que se han dado de la ciencia económica. Por el momento, vamos a utilizar una que recoge los principales elementos que integran esta disciplina. La Economía se puede definir como *la ciencia que se ocupa de la manera en que se administran unos recursos que son escasos, con objeto de producir bienes y servicios y distribuirlos para su consumo entre los miembros de una sociedad*.

Con esta primera definición ya podemos darnos cuenta de que la Economía está presente en numerosos aspectos de nuestra vida. La administración de recursos escasos como el petróleo o el agua; la producción de bienes y servicios como el turismo o los alimentos; la distribución o comercialización de los bienes, y todos los aspectos relacionados con el consumo que realizamos de los mismos son aspectos de los que se ocupa la Economía. Pero no sólo de éstos. Avancemos un poco más.

Una primera definición de la Economía.

Lord Robbins apuntó en 1932 una definición de Economía que ha sido ampliamente utilizada desde entonces: «la ciencia económica es el estudio de la

conducta humana como una relación entre fines y medios escasos susceptibles de usos alternativos».

De estas definiciones podemos extraer varias características de la Economía:

Tiene las siguientes características:

Es una ciencia.

Que se ocupa de la actividad humana.

En relación con los problemas que surgen de la escasez.

Y que trata de resolver mediante procedimientos de elección.

1. La Economía es una ciencia. A diferencia de las ciencias experimentales como la Física o la Química, la Economía es una ciencia social que se centra fundamentalmente en el comportamiento humano y las consecuencias que de dicho comportamiento se derivan para la sociedad.
2. La Economía relaciona el comportamiento del ser humano con sus necesidades. Un rasgo de esta ciencia es que se refiere a la actividad económica como una parte de la actividad humana. La Economía, como la Sociología o la Antropología, tiene como objeto de estudio el comportamiento humano, pero se diferencia de ellas en el método, en el enfoque y en que ésta se limita al estudio de la parte económica dentro de la conducta humana.
3. La Economía estudia la utilización de recursos que son escasos. Sin embargo, esta escasez es relativa; los recursos son limitados porque los deseos humanos que pueden ser satisfechos por el consumo de bienes y servicios son prácticamente ilimitados y crecientes. La escasez es un problema que afecta tanto a las economías desarrolladas como a los países del Tercer Mundo, pues a pesar de que los recursos existentes son muchos, las necesidades siempre son mayores, y es función de la Economía tratar de resolver cuál va a ser el mejor uso que se les puede dar a estos recursos. La escasez de los recursos es sin duda el dato básico que subyace a todos los problemas económicos.
4. La Economía trata de estudiar cómo se distribuyen y qué uso se da a estos recursos. Esta escasez de los bienes lleva a elegir entre las opciones que mejor pueden cubrir nuestras necesidades. Es necesario escoger entre las múltiples alternativas que se presentan en relación con la utilización y empleo de los recursos escasos. Esta continua necesidad de elegir nos lleva a otro tema central de la Economía: el problema de la elección.

Los tipos de bienes

El fin de la actividad económica es la satisfacción de las necesidades, y para este fin se precisan bienes y servicios. Para que la conducta humana en este sentido sea considerada económica es necesario que estos bienes y servicios sean escasos y tengan varios usos posibles. Y son precisamente estos bienes los que se consideran bienes económicos en contraposición con los llamados bienes libres.

Un bien libre es aquel en el que no se presenta la escasez y de cuyo consumo no puede ser nadie excluido. En consecuencia, estos bienes no tienen coste y no son objeto de estudio de la Economía; por ejemplo, el sol.

Un bien económico se caracteriza por ser escaso en relación a las necesidades, y hay que buscar el mejor uso posible del mismo; por ejemplo, el agua.

Sin embargo, estos conceptos son relativos. El sol que poníamos antes de ejemplo como bien libre puede ser muy abundante en zonas como Canarias, pero muy escaso en otras como los países nórdicos. La Economía

Bien es todo aquello que satisface una necesidad.

Por el carácter de un bien distinguimos:

Bienes libres.

Bienes económicos.

estudia los bienes económicos, es decir, aquellos que son útiles, escasos y transferibles. Los bienes tienen que ser útiles, para tener la capacidad de satisfacer necesidades humanas; tienen que ser escasos, para que se plantee la necesidad de elección; y tienen que ser transferibles, para que puedan utilizarse en aquellos usos y lugares donde exista necesidad.

Atendiendo a diferentes criterios podemos clasificar los bienes según se indica en el Cuadro 1.1.

Dependiendo de la naturaleza del bien, distinguimos bienes de consumo y bienes de capital.

Los bienes de consumo son aquellos que satisfacen directamente determinadas necesidades. Éstos se pueden dividir en bienes duraderos y no duraderos. Los bienes de consumo duraderos son aquellos que se pueden utilizar más de una vez sin agotarse, como, por ejemplo, las maletas para viajar. Los bienes de consumo no duraderos, también llamados perecederos, son aquellos que se agotan con su uso, como los alimentos, las bebidas, etc. Los bienes de capital son aquellos que se utilizan para producir otros bienes; por ejemplo, el hotel que proporciona el servicio de alojamiento de los turistas.

Si consideramos los bienes según su función, se pueden clasificar en bienes intermedios y bienes finales. Los bienes intermedios son aquellos que deben sufrir alguna transformación para convertirse en bienes de consumo o de capital.

Sin embargo, los bienes finales son bienes aptos para el consumo, que no necesitan ninguna transformación.

Es importante resaltar que esta clasificación no es excluyente, en el sentido de que un bien como los zapatos es a la vez un bien económico, de consumo duradero y final. Las características no son intrínsecas del bien, sino que se derivan de la elección de uso que se haga de él. Así, las fresas pueden ser un bien final si se destinan al consumo directo sin transformación, pero se pueden destinar también a la elaboración de mermelada, y en este caso serían consideradas un bien intermedio.

La existencia de problemas económicos derivados de la escasez de medios para satisfacer las necesidades implica varios aspectos que trataremos en los apartados siguientes. El primero es que necesitamos producir el mayor nú-

Por la naturaleza de un bien distinguimos: bienes de consumo y bienes de capital.

Por la función del bien: bienes intermedios y bienes finales.

La Economía trata de afrontar el problema de la elección contestando a tres preguntas clave:

Cuadro 1.1. Tipos de bienes

1. Según su carácter

Bienes libres	Ej.: el aire
Bienes económicos	Ej.: el agua potable

2. Según su naturaleza

Bienes de consumo	
Duraderos	Ej.: un coche
No duraderos	Ej.: una bebida
Bienes de capital	Ej.: una máquina excavadora

3. Según su función

Bienes intermedios	Ej.: el algodón para realizar textiles
Bienes finales	Ej.: una camiseta

mero de bienes para hacer frente a las necesidades individuales y colectivas. El segundo problema que debemos afrontar es producirlos de la mejor forma posible para que atiendan a las necesidades que tienen los individuos y la sociedad. Y el tercero, si la escasez impide que los bienes se distribuyan a todos por igual, tendremos que afrontar el problema de cómo se lleva a cabo la distribución de éstos. Estos tres grandes problemas a los que se enfrenta la Economía llevan implícito tener que realizar determinadas elecciones.

Las tres preguntas clave en Economía

¿Qué producir?

En primer lugar hay que contestar a la pregunta: *¿qué producir?* Todas las sociedades han tenido que elegir entre unas producciones y otras y el destino que deben dar a sus recursos productivos. También los individuos tomamos decisiones que afectan a cómo empleamos nuestras capacidades a la hora de aceptar un empleo u otro o cómo utilizamos nuestro tiempo a la hora de decidir entre el estudio y la diversión.

¿Cómo producir?

Una vez tomadas las decisiones oportunas sobre lo que vamos a producir tenemos que decidir *cómo vamos a producir* los diferentes bienes. Es decir, qué sistemas técnicos vamos a emplear, cómo vamos a organizar el sistema productivo, y otros aspectos relacionados con la forma de la producción, entendida ésta en su sentido más amplio. Por ejemplo, un banco puede optar por poner un cierto número de cajeros automáticos para que los clientes puedan realizar sus operaciones. De esta forma podría ahorrar mano de obra y ampliar el horario de atención a sus clientes.

¿Para quién producir?

Finalmente, deberemos tomar determinadas decisiones en función de la tercera cuestión a la que se enfrenta la Economía: *¿para quién vamos a producir los bienes?* En muchos casos los produciremos para aquellas personas o entidades que abonen el precio que tenemos fijado. Ésta es la forma más habitual en la mayoría de los bienes que se producen. Sin embargo, otros bienes, como la sanidad o la educación obligatoria, pueden ser suministrados a las personas sin que tengan que pagar directamente su precio, ya que podrán ser sufragados por el sector público con los ingresos impositivos o de otro tipo que obtenga de todos los ciudadanos.

Un sistema económico da respuesta a las preguntas claves de la Economía.

Cuando se da respuesta a las preguntas anteriores en el marco de una sociedad concreta se configura su sistema económico. Muchas de estas elecciones se tienen que llevar a cabo por los distintos agentes económicos, los consumidores, las empresas y el sector público (que estudiaremos en el capítulo siguiente); además, tienen que existir mecanismos e instituciones que coordinen dichas elecciones. Muchas veces el mecanismo de coordinación se encuentra en el propio mercado. Sin embargo, el mercado puede no ser la mejor manera de coordinar las elecciones de los agentes que intervienen en determinadas situaciones; por ejemplo, el uso de recursos no renovables como el agua o los espacios naturales.

1.2. La producción de bienes y los factores productivos

Estamos refiriéndonos a las necesidades humanas y a cómo éstas se satisfacen con distintos bienes. Pero los bienes tal y como los deseamos es preciso encontrarlos y/o producirlos. Para este fin, el hombre cuenta con una serie de

elementos o factores que le permiten transformar unos bienes en otros. A estos elementos los denominamos factores o recursos productivos. Los bienes que son aptos de forma directa para el consumo los denominamos bienes de primer orden (por ejemplo, la fruta); si necesitan una transformación, los denominamos de segundo orden (por ejemplo, el zumo que obtenemos de la fruta); si necesitan dos transformaciones, los denominamos de tercer orden (por ejemplo, un batido de frutas), y así sucesivamente. La *producción de bienes* es la transformación de un bien de un orden dado en otro de orden inferior. Es decir, la producción consiste en realizar los pasos necesarios para transformar los bienes a fin de hacerlos aptos para el consumo y capaces de satisfacer necesidades. Por este motivo, en esta idea de producción se deben incluir no sólo los aspectos de la fabricación, sino otros como el transporte o el comercio que permiten poner los bienes a disposición de los consumidores.

En esta cadena de la producción partimos siempre de una serie de recursos que no han sido creados por el hombre y que denominamos *factores originarios de producción*, como la tierra o los recursos que nos ofrece la naturaleza, y el trabajo, que es la aportación que hacen directamente los hombres al proceso productivo. Si a estos dos factores originarios de producción les añadimos otros recursos que los hombres han desarrollado para las tareas productivas, es decir, los bienes producidos que sirven para generar otros bienes, el capital, obtenemos el conjunto de factores o recursos productivos de los que disponemos en la economía de un país para la obtención de los bienes y servicios.

Los recursos o factores productivos se han agrupado tradicionalmente en tres grandes categorías: el trabajo, la tierra o los recursos naturales (recursos originarios de producción) y el capital. Actualmente, consideramos la iniciativa empresarial como el cuarto factor productivo.

El primer grupo, *el trabajo*, comprende la aportación directa que hace el ser humano al proceso productivo. La remuneración de su aportación le permite obtener los medios (sueldos o salarios) necesarios que utilizará para cubrir sus necesidades (consumo). El trabajo es considerado como el más importante de los recursos productivos, tanto por ser la base del sustento de la mayoría de las personas que forman parte de una economía, como por la importancia intrínseca que tiene en los procesos de producción. En muchas actividades económicas, el factor trabajo es esencial para obtener los bienes y servicios que realiza el sector. La disponibilidad de personas cualificadas para la realización de las tareas necesarias en cada sector productivo es un elemento clave para desarrollar la producción.

El segundo factor con el que el hombre cuenta para obtener bienes es la *tierra* o los *recursos naturales*. Cuando en Economía hablamos de tierra lo hacemos en sentido amplio, es decir, nos referimos no sólo a la tierra productiva, rústica o urbana, sino también a todos los recursos naturales, como la pesca, la minería, el agua, etc. Tanto la tierra donde se realizan los cultivos como los minerales que existen en el subsuelo vienen dados en cantidades determinadas; es decir, su cuantía total no experimenta variaciones demasiado significativas, aunque el hombre pueda poner una mayor o menor cantidad de recursos naturales en explotación, como la tecnología, que le permite perforar pozos de petróleo a grandes profundidades bajo el agua o poner nuevas tierras en cultivo mediante la desecación de zonas pantanosas. A la retribución del factor tierra se la denomina renta de la tierra.

Los factores originarios de producción son los que no han sido creados por el hombre: los recursos naturales y el trabajo.

Para producir los bienes se necesitan factores productivos:

El trabajo por el que se percibe un salario.

Los recursos naturales que generan una renta.

El capital por el que se obtienen unos intereses.

Asimismo, disponemos de un tercer recurso, como los utensilios —en el caso de un albañil, el cubo o las herramientas—, que son los denominados *bienes de capital*, es decir, bienes que ya han sido producidos y que servirán para producir otros bienes. A los bienes de capital también se los denomina bienes de inversión. Esta categoría incluye bienes que no satisfacen directamente una necesidad humana, sino que se utilizan en la producción de otros bienes. Por este motivo, los bienes de capital son bienes producidos, es decir, que han sufrido una transformación para ser utilizados en el proceso productivo, frente a los factores originarios como los recursos naturales y el trabajo, que pueden utilizarse directamente en la producción.

El capital, entendido como factor de producción, puede dividirse en capital fijo y capital circulante. El *capital fijo* son los instrumentos empleados en la producción que tienen una vida útil superior a un ciclo de fabricación, tales como la maquinaria de una fábrica textil o los ordenadores de una empresa. El *capital circulante* son los bienes que están en proceso de preparación para el consumo, y está formado por materias primas y existencias en almacén, como las piezas de una fábrica de automóviles. La importancia del capital para la producción moderna es esencial; de su mayor o menor grado de utilización dependerá la capacidad productiva del factor trabajo y la posibilidad de aumentar la producción en la mayoría de los bienes. Hoy se puede establecer una clara correlación entre el grado de desarrollo de los países y su dotación de capital para la producción. Por ello las sociedades modernas realizan un esfuerzo importante para aumentar su dotación de bienes de capital, aunque dicho esfuerzo exija la renuncia de estos bienes para el consumo. La retribución del capital se denomina intereses y beneficios.

Cuadro 1.2. Empresas activas

DATOS COMPARATIVOS A 1 DE ENERO

	01/01/2006	01/01/2007	Variación %
Total	3.174.393	3.336.657	5,1
Industria	242.310	244.359	0,8
Construcción	448.446	488.408	8,9
Comercio	835.276	845.229	1,2
Resto de servicios	1.648.361	1.758.661	6,7

EMPRESAS ACTIVAS SEGÚN SECTOR ECONÓMICO, POR INTERVALO DE ASALARIADOS

	Total	Industria	Construcción	Comercio	Resto de servicios
Total	3.336.657	244.359	488.408	845.229	1.758.661
Sin asalariados	1.706.140	79.165	228.174	417.294	981.507
De 1 a 2 asalariados	932.526	63.212	123.295	263.341	482.678
De 3 a 5 asalariados	340.638	35.901	61.270	89.677	153.790
De 6 a 9 asalariados	158.159	21.573	30.809	38.114	67.663
De 10 a 19 asalariados	108.866	21.441	25.483	22.176	39.766
De 20 o más asalariados	90.328	23.067	19.377	14.627	33.257

Fuente: INE. Nota de prensa 08/08/07.

El cuarto factor de producción lo forma la iniciativa empresarial, que es la capacidad de reunir y organizar los factores anteriores para producir bienes y tecnologías cada vez mejores o más desarrolladas. El número de personas que están dispuestas a realizar tareas empresariales es un buen indicador de las posibilidades de desarrollo de un país. Este factor empresarial es difícil de medir, pero un indicador que nos puede aproximar a su grado de desarrollo es el número de empresas que se crean. Cuando el número de empresas que se crean es superior al de las que desaparecen, la economía suele aumentar la producción y elevar sus niveles de desarrollo. La retribución del empresario es el beneficio.

Y la iniciativa empresarial que permite la obtención de beneficios.

A los cuatro factores de producción anteriormente señalados (recursos naturales, trabajo, capital e iniciativa empresarial) se asocia la técnica disponible. En general las técnicas de producción son los métodos, conocimientos o medios que se utilizan para combinar los distintos factores en el proceso productivo. La mejora en la tecnología y su aplicación a los procesos productivos, lo que hoy se conoce como desarrollo del I+D+i (Investigación + Desarrollo + innovación), es un factor clave para mejorar la capacidad productiva de las empresas y el bienestar general de los países.

1.3. La elección y el coste de oportunidad

Hemos apuntado que la Economía trata de la escasez y la elección. Los bienes de que disponemos no son suficientes para cubrir nuestras necesidades, por lo que es preciso elegir. La elección que realicemos dependerá de nuestros gustos, de nuestros ingresos, del precio que tengan los bienes en el mercado, de nuestra idea de los bienes, etc. Pero no sólo llevamos a cabo elecciones personales o individuales, también las sociedades tienen que desarrollar mecanismos e instituciones que permitan tomar decisiones que afecten a toda la colectividad. El trazado de las carreteras o la apertura de nuevos hospitales afectarán a los bienes y servicios disponibles por numerosas personas. Si se dispone de buenas comunicaciones terrestres, marítimas o aéreas, los visitantes tendrán un mejor acceso a las zonas turísticas y los lugares próximos a las vías de comunicación se podrán desarrollar más fácilmente.

La escasez implica la elección.

Como individuos elegimos entre las alternativas que se nos presentan a la hora de utilizar nuestros recursos: ¿qué coche compramos?, ¿dónde adquirimos nuestra vivienda?, ¿cómo empleamos nuestro tiempo libre?, ¿qué formación es la que consideramos más adecuada a nuestros intereses? Constantemente nos estamos comportando como agentes económicos, pues estamos eligiendo entre distintas opciones. En la mayoría de las ocasiones ni siquiera nos percatamos, como tampoco nos damos cuenta de que nuestras elecciones entrañan un coste.

Si decidimos pasar la tarde con nuestros amigos no podemos, al mismo tiempo, dedicarnos al estudio. Nuestra elección de estar con los amigos nos impide estudiar; ése es nuestro coste. En Economía lo denominamos *coste de oportunidad* y representa la mejor opción que abandonamos cuando hemos realizado una elección. Como los recursos con que cuentan los individuos, las empresas o las naciones son finitos y escasos, solamente se puede satisfacer una necesidad si se deja de satisfacer otra. Si dedicamos los recursos disponibles a construir carreteras, por ejemplo, no podremos construir hospitales. O si dedicamos nuestro tiempo libre a practicar un deporte, no podemos dedicarlo a viajar. Toda elección supone un sacrificio, el coste de oportunidad.

Al elegir incurrimos en el coste de oportunidad, que es la mejor opción que sacrificamos cuando tomamos una decisión.

Cuadro 1.3. El coste de oportunidad de estudiar un curso

Cuando decidimos emplear algunos años en nuestra formación lo hacemos por diversas razones. Tener una buena formación puede ser una gran ventaja para obtener un empleo mejor en el futuro que nos proporcione mayores ingresos. Sin embargo, lo que se plantean muchas familias a la hora de que sus hijos tengan una buena educación es la posibilidad de poder pagar los gastos en los que incurrirán por los estudios universitarios de sus hijos. Un ejemplo de estos gastos puede ser el siguiente para un año escolar en una universidad pública.

	A) Gastos pagados	B) Coste de oportunidad
1. Tasas académicas	1.500 €	1.500 €
2. Libros y materiales	800 €	800 €
3. Transporte	300 €	300 €
4. Gastos personales	1.500 €	1.500 €
5. Ingresos perdidos		6.000 €
TOTAL	4.100 €	10.100 €

Si comparamos la lista A con la B, observamos que la diferencia entre el coste total de ambas listas radica en que en la B hemos incluido los ingresos que podíamos haber obtenido si no hubiéramos empleado nuestro tiempo en ir a la universidad.

El coste de oportunidad está implícito en toda decisión y por este motivo tiene una gran importancia en Economía. La elección no sólo es realizada por los individuos; las empresas también tienen que realizar elecciones a la hora

LECTURAS**Adam Smith (1723-1790)**

Dos acontecimientos capitales han troquelado el siglo XVIII; uno es de orden político y otro de orden intelectual. Uno estriba en la Declaración de la Independencia americana; otro en la publicación de la obra denominada *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (1776). Estaba escrita por un escocés, profesor de Filosofía Moral (algo parecido a lo que hoy llamaríamos Ciencias Sociales, si añadimos la ética), y es este evento el que nos ocupa. La Declaración de Independencia de las colonias británicas fue un jalón capital de la historia de las libertades políticas. La obra de Adam Smith *La Riqueza de Las Naciones* es también pieza primeriza de la historia de las teorías sobre el crecimiento de las naciones. Un marco de libertad económica y contorno institucional propicio fue la receta que

se desprendía de la investigación del escocés.

Supone Adam Smith que los individuos conocen mejor que gobiernos y autoridades lo que les resulta mejor para ellos mismos. Y en un contorno institucional en el que el gobierno se ocupa de unas estrictas e irrenunciables funciones-defensa, justicia independiente, y ciertas actuaciones públicas que la iniciativa particular nunca abordará por falta de incentivos, la libre búsqueda del propio interés o la persecución sin interferencias del proyecto de cada uno redundan en una prosperidad general para la sociedad, muy superior a la alcanzable por un gobierno interventor en pro de la particular felicidad de los súbditos. Un orden cooperativo pero impersonal es el que enlaza a los individuos; su arquitectura inconsciente hace por la

prosperidad general mucho más que lo que conseguiría un gobierno benevolente directamente implicado en mejorar particularmente a los individuos.

Si Adam Smith pasa, a veces, por ser el padre de la Economía es precisamente por ser, no el primero, pero sí el más articulado y sistemático racionalizador de este *orden o sistema de libertad natural*, como él lo llamó; un orden capaz de ligar sin coacción los planes personales al inesperado resultado del bienestar general.

Por los cauces que abrió Adam Smith, habría de discurrir el grueso del pensamiento económico posterior; y aún hoy cuenta no sólo con universal y merecida fama, sino con una renovada influencia que sobrepasa los límites del análisis técnico del economista moderno.

de decidir sus inversiones, el sistema de producción, etc. Y cada nación debe tomar decisiones que implican efectuar determinadas elecciones a la hora de tratar de utilizar los recursos disponibles para la mejor satisfacción de las necesidades, presentes y futuras, de la población.

Puesto que los recursos de que dispone la sociedad, tanto para la producción como para el consumo, son escasos, debemos emplearlos eficientemente, esto es, de la mejor forma posible.

El tema central de la Economía es que cualquier decisión, cualquier alternativa, implica un sacrificio (o un *coste*), y ese coste lo podemos medir comparándolo con la mejor opción a la que debemos renunciar cuando elegimos. Hemos aprendido, quizá a la fuerza, a tener que elegir. Elegimos continuamente y casi sin darnos cuenta en multitud de cuestiones pequeñas —por ejemplo, si vamos a tomar agua u otro tipo de bebida en la comida—, pero nos detenemos y reflexionamos un poco más para elecciones más importantes, como puede ser a la hora de decidir cómo vamos a emplear nuestras vacaciones. Tratamos de que nuestras decisiones sean racionales, que tengan cierta lógica, al menos para nosotros, pero muchas veces dudamos si hemos acertado en nuestra elección. Incluso después de haber elegido nos damos cuenta de que hemos errado. Ello se debe, en la mayoría de las ocasiones, a que no hemos calculado adecuadamente el coste de oportunidad de nuestra elección.

1.4. La elección y la eficiencia

Ya hemos comentado que uno de los problemas básicos a los que se enfrenta la ciencia económica es el de la elección. Dada una cantidad limitada de recursos disponibles es importante utilizarlos en la producción de los distintos bienes y servicios de la forma más eficiente posible. En Economía consideramos que una situación es eficiente cuando no es posible producir más de un bien sin tener que renunciar a la producción de otro. Es decir, si podemos aumentar la producción de algún bien o servicio sin tener que reducir la de otro, es que disponíamos de recursos no utilizados en la producción, y por tanto no nos encontrábamos en una situación eficiente. Por el contrario, si para aumentar la producción de un bien tenemos que disminuir la de otro es porque teníamos todos nuestros recursos utilizados y la nueva producción exige transferir recursos de una producción a otra.

En cada momento concreto, los países tienen una dotación determinada de factores productivos. Si todos los factores de los que dispone un país se están utilizando para la producción de bienes y servicios, decimos que su economía ha alcanzado la frontera de posibilidades de producción (FPP), es decir, que no existen recursos desocupados. Cuando una economía alcanza la FPP puede aumentar la producción de algunos bienes a cambio de disminuir la de otros y cambiar así la asignación de sus factores productivos.

La FPP es un modelo que nos permite mostrar qué, cómo y cuánto produce una economía a partir de un determinado estado de los conocimientos técnicos.

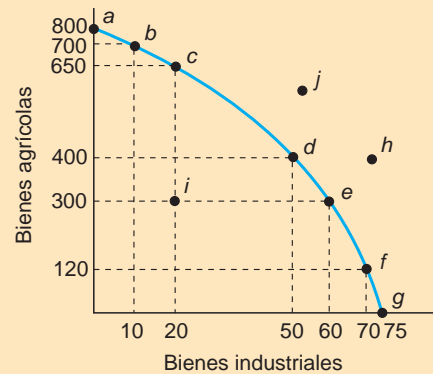
Consideremos una economía en la que sólo se producen dos bienes: bienes agrícolas y bienes industriales. Si durante un período de tiempo considerado todos los recursos de la economía se destinaran a producir bienes agrícolas, se podría obtener, con la técnica existente, la cantidad de 800 unidades de los mismos, como se refleja en el punto *a* de la Figura 1.1.

Una situación es eficiente cuando no es posible producir más de un bien sin tener que renunciar a la producción de otro.

La FPP es un modelo económico.

FIGURA 1.1. La escasez y la frontera de posibilidades de producción (FPP)

La frontera de posibilidades de producción es la curva *ag*.



Si todos los recursos se dedicaran a producir bienes industriales nos situaríamos en el punto *g* con una cantidad de 75 unidades. Entre una y otra posición hay infinitas combinaciones de bienes agrícolas e industriales que determinan la capacidad productiva de nuestra economía. Todas estas posibilidades están representadas por la curva *ag*, que se conoce con el nombre de curva de posibilidades de producción, curva de transformación o curva de coste de oportunidad.

Este modelo económico nos sirve para representar tres aspectos esenciales de la Economía:

La FPP permite determinar:
La producción eficiente.

1. *La idea de producción eficiente.* Todas las combinaciones de bienes que se sitúan sobre la FPP son combinaciones eficientes, porque en ellas se está empleando la totalidad de los recursos existentes en una economía. En esta situación no existen recursos desempleados; producir más cantidad de bienes agrícolas implica necesariamente renunciar a la producción de algunas unidades de bienes industriales, como se muestra al pasar de un punto a otro de la curva. Por ejemplo, pasar del punto *d* al punto *e* supone disminuir 100 unidades de bienes agrícolas y aumentar 10 unidades de bienes industriales.

Una combinación de bienes como la representada por el punto *i* nos muestra una situación de producción ineficiente, en la que existen recursos desempleados. Se puede mejorar la utilización de los recursos para producir más cantidad de alguno de los dos bienes o de los dos a la vez.

El concepto de coste de oportunidad.

2. *El concepto de coste de oportunidad.* Pasar de una combinación eficiente a otra implica necesariamente un sacrificio, dado que si queremos aumentar la producción de un bien, necesariamente tenemos que renunciar a parte de la producción de otro bien. El coste de oportunidad está medido en términos de las unidades sacrificadas en la producción del otro bien.

La idea de crecimiento económico.

3. *La idea de crecimiento económico.* La capacidad de la economía para producir más cantidad de bienes y servicios puede ser el resultado de un incremento en la dotación de los recursos productivos o una mejora de la tecnología que permita producir más bienes con la misma cantidad de recursos disponibles, de tal forma que situaciones que antes eran

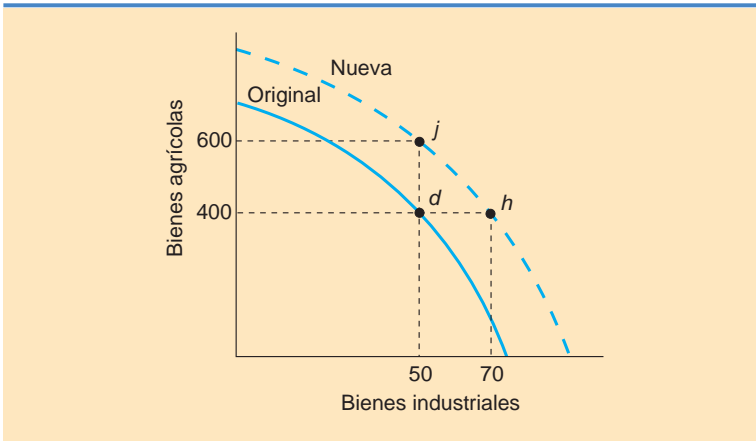


FIGURA 1.2. Cambios de la curva de posibilidades de producción

El desplazamiento de la curva de la FPP se produce como resultado de un incremento de los factores de producción o por una mejora de la tecnología.

inalcanzables resulten posibles (puntos *j* y *h*). Como se observa en la Figura 1.2, el límite de la producción se desplaza hacia la derecha, lo que posibilita la producción de más bienes.

Para incrementar la FPP de una economía se necesita mejorar la capacidad tecnológica de la misma, de manera que con los recursos disponibles pueda aumentarse la capacidad de producción, y para ello habrá que realizar las inversiones de capital que hagan posible el progreso tecnológico. La introducción de maquinaria o de computadores en una empresa permite aumentar el producto que ésta realizaba con la misma cantidad de trabajo.

1.5. El lenguaje de la Economía

Antes de continuar con el estudio de la Economía conviene que nos detengamos brevemente en la forma que tiene para expresar los conceptos que presenta. Cada campo de la actividad humana tiene un vocabulario o un lenguaje con un significado particular para aquellos que se dedican a dicha actividad. Los deportes, la medicina, la informática y cualquier otro campo específico tienen un «vocabulario» que uno debe conocer y aprender si quiere adentrarse en su conocimiento de manera científica.

La Economía no es una excepción. Existe un lenguaje especial que debemos conocer si deseamos comprender las aportaciones de los economistas y tener éxito en el aprendizaje de esta materia. El lenguaje económico tiene que ser preciso para permitir la adecuada presentación de las ideas que tratan de reflejar o describir el mundo complejo de esta ciencia. Esta precisión exige el conocimiento adecuado de la terminología económica, que no siempre es opuesta a la terminología corriente pero que, a veces, puede confundir a los que se inician en la disciplina.

La ciencia económica utiliza una terminología específica basada en:

El lenguaje corriente.

Los economistas utilizan varios tipos de «lenguajes» en sus escritos o disertaciones: el corriente, el económico, el numérico, el gráfico y el matemático. En determinados casos el lenguaje corriente no expresa de forma adecuada los conceptos que se presentan en Economía. Por ejemplo, cuando se habla de *inversión*, se expresa la compra de maquinaria o equipos que inter-

Cuadro 1.4. Tabla de demanda (relación de cantidades y precios)

CANTIDADES (UNIDADES FÍSICAS)	PRECIOS (€)
10	2
8	4
6	6
4	8
2	10

vengan en el proceso de producción. Sin embargo, para gran parte de los individuos, inversión suele significar la compra de acciones en la Bolsa de Valores (que en Economía se denomina *inversión financiera*) o la adquisición de una vivienda.

Si decimos que la cantidad demandada de un bien depende de su precio, del precio de otros bienes, de la renta de los compradores y de los gustos de dichos compradores, estamos utilizando el lenguaje corriente. Pero la primera relación, entre el precio y la cantidad demandada de un bien, podemos expresarla como se indica en el Cuadro 1.4.

El lenguaje matemático.

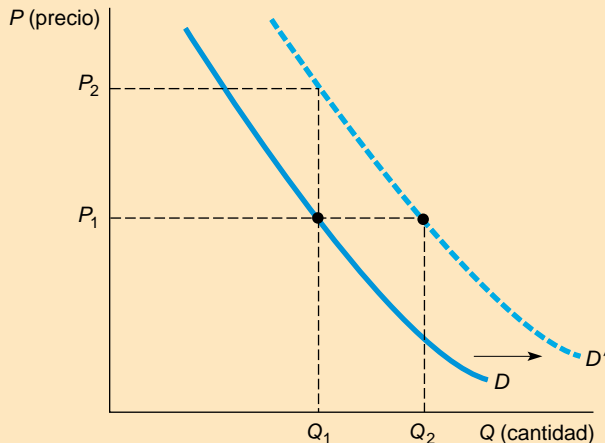
Gran parte de la información que utilizan los economistas son estadísticas y datos numéricos sobre determinadas variables como los precios, la renta, el gasto de los hogares o las cotizaciones en Bolsa. Los datos numéricos pueden presentarse en términos absolutos, como en el cuadro citado, o en términos relativos, es decir, comparando una cantidad con otra. Para este fin, las formas más habituales en la presentación de datos relativos son los porcentajes o los números índices.

El lenguaje gráfico.

En la terminología económica también se suelen utilizar funciones como la denominada *función de demanda*, que se expresa matemáticamente como $Dx = f(Px, Py, Y, G, \dots)$ y que vendría representada por el gráfico recogido en la Figura 1.3, siendo Q la cantidad demandada del bien y P su precio.

FIGURA 1.3. La curva de demanda

La curva de demanda, representada por D , muestra que la cantidad demandada de un bien por parte de los consumidores depende de su precio. Tiene pendiente negativa, y todos los demás factores se mantienen constantes. Los consumidores querrán comprar una cantidad mayor de un bien cuanto más bajo sea su precio.



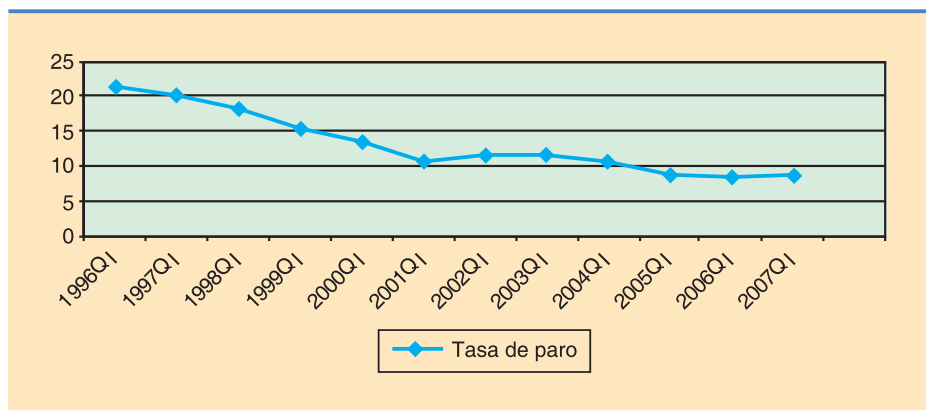


FIGURA 1.4. Evolución del desempleo

Fuente: INE. Encuesta de población activa. 2009.
Datos expresados en porcentaje.

Los gráficos permiten, de una forma rápida y sencilla, comprender la relación existente entre las variables que manejamos. También resultan útiles para apreciar la evolución temporal de determinadas variables cuando las representamos relacionándolas con su variación a lo largo del tiempo.

En un curso de Introducción a la Economía, consideramos que debemos exponer los conceptos económicos en el lenguaje más claro y sencillo posible, utilizando los conceptos precisos y recurriendo únicamente cuando sea imprescindible o pueda resultar más ilustrativo al lenguaje matemático o a los gráficos. A lo largo del libro se presentarán los principales tipos de gráficos para que el alumno adquiriera el hábito de utilizarlos e interpretarlos como una herramienta útil para la comprensión de la Economía.

El lenguaje como forma de adentrarse en la manera de la que piensan los economistas

Aprender un lenguaje es algo más que conocer las palabras de forma precisa. Cuando estudiamos un idioma nos adentramos en la forma de pensar de las personas que lo utilizan. También en Economía necesitamos acercarnos a la manera de pensar de los economistas. La primera idea que debemos tener clara es que esta materia trata de aproximarse al mundo real, que es complejo, mediante determinadas simplificaciones que denominamos *modelos económicos*. Los modelos económicos que se usan en los cursos de Introducción a la Economía son sencillos, como el modelo de la demanda que hemos apuntado anteriormente.

Los modelos identifican las variables que van a estudiar (la cantidad demandada de un bien, los precios, la renta o los gustos de los consumidores en el modelo de la demanda), establecen las relaciones entre las variables (por ejemplo, que la cantidad demandada varía en sentido contrario a como lo hace el precio), explican el comportamiento del mundo real sobre el que se construyen y permiten hacer predicciones sobre el comportamiento futuro de dichas variables.

RESUMEN

La Economía como campo científico se relaciona con el problema de la escasez al que se enfrentan las personas de forma individual o colectiva. La obtención de los bienes y servicios necesarios para satisfacer las múltiples necesidades humanas, que son crecientes e ilimitadas, mediante la producción que transforma los recursos naturales, que son limitados, en bienes aptos para el consumo o para la obtención de otros bienes y servicios está en la base de la actividad económica al tratar de responder a las preguntas: ¿qué producir?, ¿cómo producir? y ¿para quién producir?

La búsqueda de soluciones a los problemas económicos implica necesariamente tener que elegir entre las distintas alternativas a las que nos enfrentamos cuando utilizamos los recursos disponibles. Al elegir una alternativa renunciamos a otras posibles que representan el coste de oportunidad de la opción elegida. El coste de oportunidad se presenta tanto en las elecciones de los individuos como en las que realizan las empresas o el sector público cuando toman sus decisiones económicas.

Tomar las mejores decisiones para minimizar el coste de oportunidad y maximizar la satisfacción de las necesidades mediante los bienes y servicios adecuados exige actuar de manera eficiente. Analizamos la eficiencia mediante la frontera de posibilidades de producción (FPP), que representa las diferentes combinaciones de bienes y servicios que obtiene una economía.

Al iniciar el estudio de la Economía es necesario hacer algunas consideraciones sobre la necesidad de conocer y emplear adecuadamente la terminología y las expresiones que presentan los conceptos económicos. Este lenguaje económico contiene tanto aspectos literales como numéricos, gráficos o matemáticos. En un curso de Introducción a la Economía se utilizan preferentemente las expresiones literales; sin embargo, hay que tener en cuenta las posibles diferencias entre las expresiones corrientes de determinadas palabras y el significado de las mismas en la bibliografía económica.

TÉRMINOS CLAVE

- Economía
- Bienes de consumo
- Bienes de capital
- Bienes económicos
- Bienes intermedios
- Bienes finales
- Coste de oportunidad
- Eficiencia económica
- Elección económica
- Escasez relativa
- Factores de producción
- Frontera de posibilidades de producción (FPP)

CUESTIONES

1. Cuando decimos que la escasez es un término que implica la noción de relatividad, ¿qué significa este concepto?
2. El hecho de que los deseos humanos no puedan ser completamente satisfechos con los recursos disponibles, ¿a qué hecho económico se refiere?
3. ¿Cuál es el coste de oportunidad de ir a ver una película por la que tenemos que pagar 5 €?
4. ¿Cuál de los ejemplos del texto es un bien de capital utilizado como factor de producción?
5. ¿Cuál de los ejemplos del texto es un bien de consumo?

EJERCICIOS

1. El hecho de que los deseos humanos no puedan ser completamente satisfechos con los recursos disponibles se denomina como el problema de:
 - a) Los bienes finales.
 - b) El coste de oportunidad.
 - c) La escasez.
 - d) La ambición.
2. El coste de oportunidad de ir a ver una película por la que tenemos que pagar 5 € es:
 - a) La mejor alternativa a la que podemos dedicar los 5 €.
 - b) La mejor alternativa a la que podemos dedicar el tiempo de la película.
 - c) La mejor alternativa de uso del tiempo de la película y de los 5 €.
 - d) El valor para el cine de los 5 €.
3. ¿Cuál de los siguientes ejemplos es un bien de capital utilizado como factor de producción?
 - a) Las acciones de una empresa.
 - b) El capital de la misma.
 - c) Una fábrica.
 - d) Todas las respuestas son correctas.
4. ¿Cuál de los siguientes ejemplos es un bien de consumo?
 - a) El pan que compra un ama de casa.
 - b) El pan que compra una tienda de bocadillos.
 - c) El pan que compra un colegio.
 - d) Todas las respuestas son correctas.
5. Si deseamos aumentar la FPP, podemos:
 - a) Aumentar la existencia de recursos naturales.
 - b) Invertir en bienes de capital.
 - c) Utilizar los recursos desempleados.
 - d) Todas las respuestas son correctas.

SOLUCIONES

CUESTIONES

1. Que la escasez se plantea por la contraposición entre las necesidades, que siempre son crecientes, y los medios, que siempre son limitados. En este sentido el concepto de escasez está referido a la carencia de algo porque una vez que hemos satisfecho unas necesidades se nos plantean otras y por tanto siempre hay una búsqueda de nuevos medios o bienes para tratar de satisfacerlas.
2. El problema de la escasez es la situación que se plantea cuando los deseos o necesidades humanas, que son crecientes e ilimitadas, no pueden satisfacerse con los recursos limitados disponibles.
3. El coste de oportunidad incluye todos los recursos que utilizamos en una acción y que dejamos de utilizar en otra alternativa. Por tanto, el coste de oportunidad es el tiempo que empleamos en el cine y el coste monetario de la entrada.
4. Los bienes de capital son los bienes producidos que sirven para producir, como maquinaria, instalaciones, etc. A lo largo del texto de este capítulo se han citado varios ejemplos de bienes de capital, como un hotel (pág. 7), una máquina excavadora (Cuadro 1.1), los utensilios de un albañil (pág. 10), la maquinaria en una fábrica textil (pág. 10), etc.
5. Un bien de consumo es el que satisface directamente una necesidad. A lo largo del texto de este capítulo hemos mencionado numerosos bienes de consumo, como el agua (pág. 5), las maletas (pág. 7), una bebida (Cuadro 1.1), etc.

EJERCICIOS

1. c) El problema de la escasez es la situación que se plantea cuando los deseos o necesidades humanas, que son crecientes e ilimitadas, no pueden satisfacerse con los recursos limitados disponibles.
2. c) El coste de oportunidad incluye todos los recursos que utilizamos en una acción y que deja-

mos de utilizar en otra alternativa. Por tanto, el coste de oportunidad es el tiempo que empleamos en el cine y el coste monetario de la entrada.

3. c) Los bienes de capital son los bienes producidos que sirven para producir, como maquinaria, instalaciones, etc. Dado que el conjunto de estos bienes se encuentra en lo que denominamos una fábrica o factoría para la producción, un ejemplo de bienes de capital puede considerarse la fábrica.
 4. a) Un bien de consumo es el que satisface directamente una necesidad; por tanto, la compra de un bien por una empresa o establecimiento para dedicarlo al proceso de producción no es un bien de consumo, y sí lo es el que adquieren las familias para satisfacer sus necesidades de forma directa.
 5. b) La posibilidad de desplazar la FPP sólo se produce por un incremento de los recursos naturales (por tanto, la existencia es la dotación en un momento dado), por la posibilidad de disponer de mayor cantidad de bienes de capital mediante el proceso de inversión o por mejora de la tecnología. La utilización de los recursos desempleados nos acerca a la FPP pero no la desplaza.
-

CAPÍTULO

2

Los agentes económicos

ESQUEMA

- 2.1. Los agentes económicos 23
- 2.2. Las empresas 27
- 2.3. El sector público 35
- 2.4. El sector exterior 39

Introducción

En las actividades relacionadas con la Economía participan numerosas personas e instituciones; todas afrontan algún tipo de problema económico o, en la mayoría de los casos, varios. Las familias son los grandes actores en la demanda. Con los ingresos que obtienen por sus trabajos o rentas deciden la parte que pueden dedicar al consumo, pero también realizan sus planes de ahorro y pagan los impuestos. Para que las demandas de las familias puedan ser atendidas es necesario que existan las empresas que les ofrezcan los bienes y servicios que necesitan.

La economía funciona gracias a la actuación de numerosas personas, empresas e instituciones. Con el objeto de poder estudiar los distintos comportamientos que observamos en la economía, hemos agrupado los agentes que actúan para resolver sus problemas económicos en tres grandes categorías de *agentes económicos*. La primera es la familia o economía doméstica, donde todos nos encontramos incluidos. Las principales funciones económicas de las familias son la realización del consumo privado y la obtención de las rentas o ingresos para poder realizar el consumo presente o futuro. El conjunto de todas las familias de un país constituye su población. Sus características demográficas, nivel de educación, distribución geográfica, nivel de renta, etc. son importantes para el funcionamiento de la economía.

La producción de la mayoría de los bienes y servicios se realiza a través de las empresas. También dentro de esta segunda categoría de agentes económicos englobamos un amplio conjunto y tipos de unidades económicas que se dedican a la producción de estos bienes y servicios. La mayoría de las empresas que realizan la producción de los bienes y servicios para las familias son del propio país, pero también intervienen las de otros países que envían sus productos. Estos intercambios forman parte del comercio

internacional y son cada vez más importantes en la actividad económica actual. Existen empresas de diverso tamaño, dedicadas a las más variadas actividades productivas en sectores o actividades muy diferentes. Pero, pese a las grandes diferencias que podamos encontrar entre un tipo de empresa como una gran cadena hotelera y otra muy pequeña como la del bar de una playa, tienen una serie de características comunes desde el punto de vista económico. La más importante es que realizan su actividad con el objetivo de obtener de ella un beneficio. Para ello, tienen que actuar de la forma más eficiente posible tratando de que la diferencia entre los ingresos y los costes sea la máxima.

Podría considerarse que con la existencia de las familias y las empresas tendríamos resueltos la mayoría de los problemas económicos que afrontamos para desarrollar la actividad económica. Sin embargo, la actuación de solamente estos dos agentes económicos no permite un adecuado funcionamiento de la economía, entre otras razones porque las familias y las empresas deben relacionarse en un marco institucional determinado; es decir, deben existir normas legales que permitan el adecuado juego de las voluntades de las partes y eviten los abusos cuando éstos puedan producirse. Además, existen determinadas necesidades que no son satisfechas por las empresas, como los bienes públicos, que deben ser suministrados por este tercer agente que denominamos *sector público*. Aparte de este tipo de bienes, el sector público tiene otras misiones importantes en la economía, como corregir los *fallos del mercado* o llevar a cabo políticas redistributivas.

Finalmente consideramos que las actividades económicas implican intercambios de bienes y servicios con otros países. Al conjunto de estos intercambios lo denominamos *sector exterior*, y con este cuarto agente económico resumimos las transacciones de todo tipo que una economía realiza con el resto de los países del mundo.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

- ✓ Identificar los distintos agentes que intervienen en la actividad económica: consumidores, empresas, sector público y sector exterior.
- ✓ Diferenciar las características y motivaciones de los distintos agentes.
- ✓ Percibir que muchas de las decisiones que tomamos como consumidores y que en numerosas ocasiones no tienen un sentido para nosotros, se pueden entender mejor desde el punto de vista económico.
- ✓ Entender cómo la empresa toma sus decisiones económicas, cuál es su organización y los distintos aspectos que configuran su papel económico.
- ✓ Comprender el funcionamiento del sector público y los aspectos básicos de la política económica.
- ✓ Aprender las ventajas de los intercambios económicos internacionales.

2.1. Los agentes económicos

Las sociedades modernas están formadas por millones de familias que realizan funciones económicas: consumen, ahorran, trabajan, etc. También son muy numerosas y diferentes las empresas que actúan en un país, con relación a su tamaño, al tipo de actividades que realizan, o la forma en la que se organizan. Las actividades de las familias y las empresas están insertas en un marco institucional determinado y deben quedar supeditadas a los aspectos globales de la sociedad. Para ello, es fundamental la actuación del sector público que define el marco institucional y establece los mecanismos necesarios para que las actuaciones de las familias y las empresas sean compatibles con el bienestar colectivo de la sociedad.

Si analizamos la economía de diferentes países, podemos comprobar que los tres grupos o agentes económicos: las familias (también denominadas *economías domésticas*), las empresas y el sector público, están presentes en todas, aunque su estructura y características puedan presentar distintas variaciones. Así se puede comprobar que en algunas economías la actuación del sector público es mucho más activa que en otras, pero en última instancia la existencia de estos tres grupos de agentes económicos son la base del funcionamiento de la economía en todos los países.

¿En qué se diferencia cada agente? Básicamente en su actividad económica y en los objetivos que trata de conseguir.

Las economías domésticas están compuestas por las personas, que pueden vivir solas o en familia, y también por las agrupaciones culturales o deportivas que no tengan ánimo de lucro y cuyo fin sea el de maximizar la satisfacción de sus necesidades mediante el consumo de bienes y servicios. Para obtener los ingresos que necesitan a la hora de adquirir los bienes para satisfacer sus necesidades ofrecen sus recursos en forma de factores productivos.

Otro agente económico son las empresas. Éstas son las encargadas de transformar los factores productivos en bienes y servicios, para ofrecerlos a los otros agentes económicos y de esta forma conseguir unos beneficios lo más alto posible. Para poder elaborar los bienes y servicios, necesitan recursos naturales, trabajo y capital, es decir, lo que hemos denominado *factores productivos*.

El sector público es un agente económico cuyo objetivo es maximizar el bienestar de la sociedad. Realiza funciones similares a las de las economías domésticas y las empresas y, además, puede actuar en el mercado, comprando o vendiendo bienes y servicios, regula la actividad económica y fija el marco de actuación de la economía.

En este tema estudiamos las principales funciones y características económicas de las familias, las empresas y el sector público. Estas características económicas no son las únicas que presentan estos agentes. Así, las familias pueden tener otras funciones diferentes a las de maximizar la satisfacción de las necesidades de sus miembros. La socialización de los hijos, el apoyo moral y afectivo y otras muchas funciones de la familia son también aspectos importantes que no se abordan de forma directa en las funciones económicas de las familias.

Los agentes económicos son:

Las economías domésticas o familias.

Las empresas.

Y el sector público.

Los consumidores, economías domésticas o familias

Las familias demandan bienes y servicios en la medida en que les son útiles, es decir, satisfacen sus necesidades. La gran variedad de necesidades que pre-

La satisfacción de las necesidades o utilidad es el objetivo básico de las familias.

sentan las personas está relacionada con la amplísima gama de bienes y servicios que las empresas ofertan para ajustarse a las diferentes necesidades. La simple observación de nuestro entorno nos muestra como de cada tipo de bien existen numerosas variedades con características ligeramente diferentes. Si, por ejemplo, analizamos el calzado, podemos comprobar que se presentan numerosos tipos de zapatos, desde los deportivos hasta los más elegantes y sofisticados de fiesta. Esta variedad responde a las diferentes necesidades de los consumidores a los que trata de ajustarse la oferta de las empresas.

Pero en las motivaciones de los consumidores influyen numerosos aspectos que contribuyen a configurar sus preferencias. Por ejemplo, determinadas marcas de ropa o de automóviles representan un signo de distinción social o de adscripción a un grupo determinado. Las diferentes motivaciones que presentan los consumidores son un aspecto importante para las empresas, que tratan de conocerlas y estimularlas para así ajustar sus ofertas a los sectores de consumidores que mejor identifican sus necesidades con los productos que ofrecen.

La importancia de conocer las distintas demandas de los consumidores hace posible segmentar los mercados y mejorar la satisfacción de los clientes, pero también presenta ventajas para las empresas que si consiguen *fidelizar* a sus clientes obtienen un cierto poder en su mercado. Algunos de estos aspectos los trataremos con mayor detalle en el Capítulo 6.

Los ingresos necesarios para satisfacer las necesidades se obtienen de la remuneración de los factores productivos.

Para satisfacer las necesidades que se presentan, las familias adquieren los bienes y servicios que permite su disponibilidad de renta. Por este motivo, las características económicas de las familias, sus niveles de ingresos y las fuentes de donde los obtienen son relevantes para la economía. Las limitaciones presupuestarias o de tiempo disponible son datos importantes a la hora de analizar la demanda de las familias. Pero en general se puede afirmar que todos los datos sobre las características económicas y demográficas de la población tienen una gran importancia para la economía. Por una parte, la población es la que experimenta las necesidades para las que deben obtenerse los bienes que las satisfagan. Por otra, la población representa la fuerza laboral de un país y es en buena medida la base para el desarrollo de la actividad económica. El tamaño de la familia, su nivel de ingresos, el tipo de ocupación, las zonas de residencia, etc. son datos que interesan a las empresas y al Gobierno para poder adaptar sus decisiones futuras.

Los datos estadísticos, como la tasa de actividad, permiten conocer la situación de la población.

De entre las variables anteriores, las relativas a la situación laboral tienen una importancia decisiva. Para llevar un registro de la situación laboral, la población total se divide en población activa y población no activa. La población activa comprende a las personas en edad de trabajar que tienen trabajo, más las que están desempleadas y están buscando trabajo. La población activa se clasifica en población ocupada y población desocupada (desempleada o en paro). En el lenguaje corriente utilizamos el término empleo, que se opone al de paro. La población no activa engloba a las personas que no están en edad de trabajar y a las que estando en edad de trabajar no buscan empleo.

Población activa = Población ocupada + población desempleada.

Con las cifras de población activa, ocupada y desempleada se pueden elaborar distintos índices que se utilizan para conocer la situación laboral de los trabajadores de un país y realizar comparaciones con otros. Entre los índices más utilizados se encuentran la tasa de actividad, la tasa de paro y la tasa de

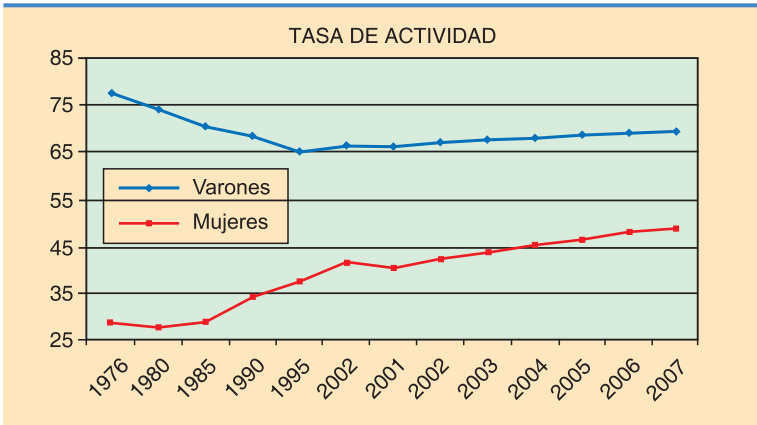


FIGURA 2.1. Tasa de actividad de la población española

La tasa de actividad es el porcentaje de la población activa sobre la población total de un país en edad de trabajar. También son determinantes la tasa de ocupación, que mide el porcentaje de la población ocupada sobre la activa, y la tasa de paro, que mide el porcentaje de desempleados sobre la población activa.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

ocupación. La tasa de actividad permite conocer el porcentaje de población activa sobre la total de un país en edad de trabajar, mientras que la tasa de paro y la de ocupación comparan la población parada y la ocupada con el total de la población activa. En muchos casos, las estadísticas sobre el empleo y las tasas que de ellas se derivan, no reflejan con precisión la situación laboral de un país debido a la existencia de trabajadores clandestinos, que no están declarados por el empresario y, por tanto, no se incluyen en los registros estadísticos. Estos trabajadores forman parte de lo que se denomina economía subterránea o sumergida.

Una primera aproximación a la demanda

Los deseos de compra de un bien que tienen los consumidores dependen de múltiples factores; los gustos, el precio del bien, la renta, los precios de otros bienes que puedan sustituir o deban complementar al bien, y la calidad de los bienes se encuentran entre los más importantes.

Cuando deseamos cubrir una necesidad solemos acudir al mercado, donde se ofrecen el tipo de bienes y servicios que deseamos. Generalmente, los diferentes bienes tienen mercados que se pueden identificar de forma clara; así, cuando deseamos adquirir una vivienda decimos que la buscamos en el mercado inmobiliario, o cuando vamos a comprar un coche estudiamos las ofertas que existen en el mercado de coches. En el momento de tomar una

Tasas

$$\text{Tasa actividad} = \left(\frac{\text{Población activa}}{\text{Población total}} \right) \cdot 100$$

$$\text{Tasa ocupación} = \left(\frac{\text{Población ocupada}}{\text{Población activa}} \right) \cdot 100$$

$$\text{Tasa paro} = \left(\frac{\text{Población parada}}{\text{Población activa}} \right) \cdot 100$$

La demanda de bienes depende de múltiples variables: precios, renta, gastos y precios de otros bienes.

Cuadro 2.1. Población de 16 y más años según su relación con la actividad económica por sexo. Miles de personas. 2004 y 2005

	Activos			Ocupados			Parados		
	Ambos sexos	Varones	Mujeres	Ambos sexos	Varones	Mujeres	Ambos sexos	Varones	Mujeres
2004	20.184,5	11.905,1	8.279,4	17.970,9	10.934,3	7.036,5	2.213,6	970,8	1.242,9
2005	20.885,7	12.251,6	8.634,1	18.973,3	11.388,8	7.584,5	1.912,5	862,9	1.049,7

Notas: ruptura de serie en 2005 por cambio metodológico. Los datos incorporan la nueva definición de parado establecida en el Reglamento 1897/2000 de la CE.
Fuente: INE, Encuesta de Población Activa.

Para obtener los bienes acudimos a los mercados.

Donde enfrentamos nuestros deseos a los recursos de los que disponemos para la adquisición de éstos, aunque pueden existir bienes que no se ofrecen de forma directa en los mercados.

El precio es la variable principal en la decisión de adquirir los bienes.

Si aumenta el precio, normalmente disminuye la cantidad que se desea adquirir de los bienes.

decisión tenemos en cuenta nuestras características personales: nuestros gustos, las ilusiones creadas por la publicidad, los consejos de nuestros amigos, nuestra renta, etc. Asimismo, sabemos la cantidad de bienes que deseamos y podemos comprar dependiendo del precio que se determine en el mercado y que denominamos *demanda*. Es importante destacar que bajo este concepto de demanda se presentan dos realidades: una es el deseo de adquirir un bien o servicio; la otra es la posibilidad de disponer de los ingresos para realizar el pago del mismo. En este sentido, podemos señalar que un determinado bien, como la estancia en un hotel de superlujo, puede ser deseado por numerosas personas, pero sólo unas pocas que tengan los recursos para pagar el precio que ese hotel tiene fijado se reflejarían en la demanda de ese bien.

Hemos señalado anteriormente que cuando deseamos adquirir un bien o servicio acudimos al mercado donde se ofrece. Sin embargo, existen algunas demandas de las familias cuya satisfacción no puede lograrse mediante la adquisición de un bien o servicio concreto que se ofrezca en un mercado. Por ejemplo, si deseamos reducir nuestro estrés es difícil que encontremos un bien o servicio que nos sirva completamente para satisfacer esta necesidad. Posiblemente deberemos realizar un conjunto de actividades o de demandas que de forma conjunta contribuyan a relajarnos y nos hagan sentir mejor. Para ello es posible que nos tomemos unos días de vacaciones en un lugar tranquilo, o que realicemos unas sesiones de terapia donde nos ayuden a mejorar nuestro nivel de bienestar. En cualquier caso, la satisfacción de algunas necesidades no podremos obtenerla mediante el consumo directo de los bienes que se ofrecen en el mercado.

Las economías domésticas o familias tienen la función de demandar y consumir bienes y servicios en el mercado de productos, así como la de ofrecer sus factores productivos en el mercado de factores.

La demanda representa los deseos de compra de un determinado bien a distintos precios. En nuestro análisis, siempre consideramos como datos constantes otros factores que puedan influir en la demanda, como los gustos, los ingresos, etc. Cuando varíe alguno de estos factores se modificará nuestra demanda. En la realidad, podemos observar como el precio es la principal variable para atraer la demanda. Un buen ejemplo son las rebajas; pero en la mayoría de los bienes y servicios se puede comprobar como la bajada de los precios aumenta la cantidad de bienes que adquieren los consumidores.

Para la mayoría de los bienes, a medida que aumenta su precio nuestros deseos y posibilidades de compra disminuyen, y viceversa: a medida que disminuye el precio, nuestros deseos y posibilidades de compra aumentan. La relación entre precio y cantidad demandada es, por tanto, inversa. Esta relación entre la cantidad demandada y las variables que la determinan puede expresarse, para un bien genérico x , en una función matemática denominada *función de demanda*, que se expresaría como sigue:

$$D_x = f(p_x, p_y, Y, G, \dots)$$

donde D_x expresa la cantidad demandada del bien x , que depende de p_x , el precio del bien; p_y , el precio de otros bienes; Y , la renta de los consumidores, y G , los gustos o preferencias de los consumidores por el bien en cuestión.

Cuando realizan la demanda de bienes y servicios, los consumidores toman en consideración otras variables además del precio. Como hemos señalado antes, la renta de que dispongan, los gustos y el precio de otros bienes relacionados con el que estamos considerando pueden afectar a la cantidad que demanden de un determinado bien o servicio. En el Capítulo 4 trataremos con mayor amplitud los aspectos relacionados con la función de demanda. Por el momento lo que más nos interesa destacar en esta primera aproximación es que las familias realizan la demanda de bienes y servicios para tratar de obtener la satisfacción de sus necesidades. Estas necesidades son crecientes en el sentido de que una vez que han satisfecho unas, por ejemplo la alimentación, se enfrentan a otras, como puede ser mayor ocio. Para satisfacer sus necesidades deben disponer de los recursos necesarios para poder adquirir los bienes y servicios que desean.

El segundo papel de las familias relacionado con la Economía es la obtención de los ingresos necesarios para poder realizar el consumo de los bienes que demandan. Para ello ofrecen sus recursos a las empresas a cambio de una retribución. El recurso más importante que ofrecen las familias es el trabajo de sus miembros, que les permite obtener los sueldos y salarios. También ofrecen los recursos naturales que poseen y los bienes de capital, y obtienen rentas y beneficios como remuneración de éstos.

2.2. Las empresas

Las empresas son un agente económico cuya función es elaborar y/o transformar los bienes y servicios, de forma que sean aptos para el consumo o para su utilización como bienes de inversión. Para llevar a cabo esta función, precisan de factores productivos que están de forma directa o indirecta en poder de las economías domésticas.

Además de contribuir a la producción de bienes y servicios, las empresas son agentes económicos que tienen como fines: su propio mantenimiento, la obtención de beneficios, la expansión de su actividad y la colocación de sus productos para satisfacer la demanda de los consumidores. Para cumplir estos fines, actúan en cualquier tipo de actividad económica, con diferentes categorías de organización y distintas formas de constitución legal.

Los beneficios que obtienen las empresas sirven para remunerar a los propietarios del capital y para acometer nuevas inversiones que les permitirán ser más competitivas en el mercado. Por ello, si una empresa obtiene legalmente beneficios es un síntoma de su buena salud económica. En el caso contrario, una empresa que incurra en pérdidas tenderá a desaparecer del mercado o tendrá que buscar mecanismos para que alguien financie sus pérdidas (por ejemplo, el Estado, mediante subvenciones, que al final son impuestos que pagamos los contribuyentes); o reducirá su capital, lo que la situará en una posición más débil. Al final, una empresa que no obtiene beneficios demuestra su falta de capacidad para asumir sus tareas productivas.

Tipos de empresas

Dado que la empresa funciona en el marco de un sistema económico e institucional, debemos tratar primero la forma legal que adopta la empresa privada

Aunque también la demanda puede experimentar variaciones por los cambios en otras variables.

Las empresas son los agentes económicos encargados de transformar los bienes con el objeto de que sean aptos para el consumo o para la inversión.

Su finalidad principal es obtener un beneficio que le remunere su actividad, aunque también pueden perseguir otros objetivos.

La propiedad del capital es un criterio de clasificación:

Cuadro 2.2. Empresas por estrato de asalariados y condición jurídica. Año 2008 (Unidades: Número de empresas)

	Total	Sociedades anónimas	Sociedades de responsabilidad limitada	Sociedades colectivas	Sociedades comanditarias	Comunidades de bienes	Sociedades cooperativas	Asociaciones y otros tipos	Organismos autónomos y otros	Personas físicas
Total	3.422.239	113.130	1.145.398	333	93	113.378	24.516	158.730	8.730	1.857.931
Sin asalariados	1.754.374	25.617	337.754	70	28	59.978	6.564	81.022	952	1.242.389
De 1 a 2	958.711	19.221	378.258	138	21	36.136	5.593	44.074	2.440	472.830
De 3 a 5	345.848	12.567	189.420	65	11	11.699	5.578	16.672	1.087	108.749
De 6 a 9	160.460	11.741	108.677	24	3	3.888	2.590	7.521	728	25.288
De 10 a 19	110.369	15.809	78.283	22	5	1.342	2.140	4.664	805	7.299
De 20 a 49	61.709	15.690	39.074	9	6	283	1.187	2.778	1.306	1.376
De 50 a 99	16.242	6.016	8.038	1	4	36	399	1.007	741	0
De 100 a 199	8.061	3.278	3.622	1	8	12	236	548	356	0
De 200 a 499	4.511	2.127	1.756	1	5	3	177	289	153	0
De 500 a 999	1.117	582	366	1	1	1	42	78	46	0
De 1.000 a 4.999	725	408	140	1	1	0	9	65	101	0
De 5.000 o más	112	74	10	0	0	0	1	12	15	0

Fuente: INE.

española, la cual está ligada al criterio de la propiedad del capital. De esta manera, distinguimos los siguientes tipos de empresas:

Empresa individual.

1. *Empresa de propiedad individual.* Es la forma más simple de establecer un negocio. El capital de la empresa pertenece al empresario, que responde con su patrimonio de los compromisos contraídos por la empresa. Muchas empresas son de propiedad individual, especialmente las de menor tamaño.

Sociedad colectiva.

2. *Sociedades:*

— *Sociedad colectiva.* Generalmente está constituida por un grupo reducido de personas a las que denominamos *socios*, que son responsables ante terceros de las deudas contraídas por la sociedad con todos sus bienes y de forma solidaria; por esta responsabilidad de los socios, las empresas suelen ser familiares y pequeñas.

Sociedad comanditaria.

— *Sociedad en comandita.* Los socios pueden ser de dos tipos: *colectivos*, cuya responsabilidad es la misma que la que tienen en una sociedad colectiva, y *comanditarios*, cuya responsabilidad queda li-

mitada a su aportación a la sociedad y no pueden formar parte de la dirección de la empresa. Existen compañías en comandita por acciones.

- *Sociedad de responsabilidad limitada*. Los socios son responsables ante terceros de la forma que hayan establecido en sus estatutos y por la cuantía de sus aportaciones a la sociedad. Las aportaciones que realizan los socios se denominan *participaciones*.
- *Sociedad anónima*. En ella, el capital está dividido en partes alícuotas llamadas *acciones*, que pueden ser cedidas o vendidas sin que, normalmente, el resto de los socios tenga ningún control sobre ellas. Estas acciones se pueden negociar en las Bolsas de Valores, si la empresa está admitida para actuar en ella, para lo cual es necesario cumplir ciertos requisitos, establecidos por la autoridad del Mercado de Valores. Las acciones dan derecho a sus titulares legítimos: a participar de las ganancias sociales, en forma de dividendos; al patrimonio resultante de su liquidación; a la suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones o de obligaciones convertibles (títulos que constituyen una deuda por parte de la empresa y que pueden, a su vencimiento, canjearse por acciones de la sociedad); a asistir a las juntas generales e impugnar los acuerdos sociales, y al derecho a la información. Entre los principales órganos de una sociedad anónima se encuentran la Junta General (integrada por los socios) y el Consejo de Administración.

Sociedad de responsabilidad limitada.

Sociedad anónima.

3. Además de estos tipos de empresas, existen otras formas de organizar la producción, como puede ser mediante las cooperativas, que representan otra forma de propiedad y de realización de la actividad económica presidida por la obtención de un mutuo beneficio para el grupo integrado en la cooperativa. Las *cooperativas* pueden ser:

Cooperativas.

- *De trabajadores*. Son propiedad de un grupo de trabajadores que las gestiona y comparte sus beneficios, como puede ser una cooperativa de ebanistas.
- *De productores*. Interesados en beneficiarse de las economías de escala y del mayor poder de negociación conjunta; por ejemplo, las cooperativas vitivinícolas.
- *De consumidores*. Orientadas hacia la obtención de mejores condiciones de compra y descuentos para sus miembros, como las cooperativas de empleados de determinadas empresas.

Las empresas adoptan la forma jurídica más conveniente en función de su volumen, tipo de actividad, características de sus socios, etc. La ventaja de las empresas de propiedad individual, colectiva, comanditaria o de responsabilidad limitada suele ser una mayor facilidad en la constitución o en la gestión de las mismas; este tipo de sociedades se presenta como la forma más usual en las pequeñas empresas. La desventaja que presentan frente a las sociedades anónimas es la mayor dificultad para la captación de recursos ajenos y las que se derivan de las responsabilidades de sus propietarios.

Las sociedades anónimas constituyen la forma jurídica más habitual de la mediana y gran empresa. La posibilidad de emitir acciones y obligaciones facilita la captación de recursos para el desarrollo de su actividad. Asimismo, la separación entre propiedad y dirección es un elemento diferenciador con respecto a las anteriores.

La financiación

Para iniciar su actividad o para ampliar el capital productivo, la empresa necesita financiación.

La financiación puede ser:

La financiación se puede obtener mediante:

- *Recursos propios*: entonces se denomina autofinanciación. Dichos fondos pueden ser aportados por los propietarios o generados en el proceso productivo en forma de beneficios.
- *Recursos ajenos*: éstos se captan de personas físicas o jurídicas externas a la empresa. Lo más frecuente es recurrir a los bancos y cajas de ahorro.

Con recursos propios, autofinanciación con beneficios o aportaciones de los propietarios.

Lo más interesante para la empresa es lograr la autofinanciación, sobre todo la generación de beneficios para su reinversión. Sin embargo, la autofinanciación es difícil para las empresas en las economías actuales. Normalmente, la empresa no tiene fondos propios suficientes para acometer un nuevo programa de inversión, o se encuentra en una situación de falta de liquidez; entonces tiene que recurrir a pedir dinero prestado ajeno a la empresa. La forma más habitual suele ser acudir al sistema bancario para obtener los fondos que necesite. Los procedimientos que utilizan las empresas para obtener financiación a través de las entidades de crédito suelen ser el préstamo y el crédito. Con el préstamo, la empresa recibe en el momento de su obtención el total de la financiación solicitada, mientras que con el crédito puede retirar, dentro del total de la financiación acordada, los fondos que precisa, de forma que sólo paga intereses por la cantidad de dinero utilizada. Tanto los préstamos como los créditos u otro tipo de deudas que tenga la empresa suponen el pago de gastos financieros o gastos de financiación.

Con recursos ajenos: préstamos, créditos,

obligaciones,

Las empresas de cierto tamaño y especialmente las sociedades anónimas tienen también otras vías para obtener financiación, como son la emisión de nuevas acciones o la de obligaciones. La emisión de acciones supone la aceptación de nuevos socios en la sociedad y, normalmente, se denomina *ampliación de capital*. Las obligaciones o bonos representan una deuda para la empresa y supone el compromiso de pagar intereses periódicos devolviendo el valor del total de las obligaciones cuando llega su vencimiento.

y efectos comerciales.

Es frecuente que las empresas reciban en sus operaciones comerciales, además de dinero efectivo o cheques, los denominados *efectos comerciales*, como los pagarés y las «letras». Estos documentos son representativos de un crédito entre dos agentes en el que uno (el librado) se compromete a pagar una cierta cantidad de dinero a otro (el librador) en un tiempo y espacio determi-

Cuadro 2.3. Empresas activas según sector económico, por intervalo de asalariados

Intervalo de asalariados	Total	Industria	Construcción	Comercio	Resto de servicios
TOTAL	3.422.239	245.588	501.056	843.212	1.832.383
Sin asalariados	1.754.374	82.227	233.477	414.054	1.024.616
De 1 a 2 asalariados	958.711	62.465	129.565	263.851	502.830
De 3 a 5 asalariados	345.848	35.426	62.235	89.291	158.896
De 6 a 9 asalariados	160.460	21.283	30.911	38.616	69.650
De 10 a 19 asalariados	110.369	21.135	25.545	22.283	41.406
De 20 o más asalariados	92.477	23.052	19.323	15.117	34.985

Fuente: INE. Nota de prensa 04/08/2008.

nado; lo que supone que la empresa no recibirá el importe de las mismas hasta pasado un plazo de 30, 60 ó 90 días, o incluso más, por lo que esta dilación en el tiempo le obliga a acudir a una institución de crédito para que le adelan- te ese dinero a cambio del pago de un tipo de interés. A esta operación se la de- nomina descuento de efectos comerciales, y al tipo de interés cobrado se lo denomina tipo de descuento.

La contabilidad

La contabilidad es la fuente de información de la que se sirve el empresario para la toma de decisiones, así como los accionistas propietarios o cualquier persona o institución interesada, para conocer la marcha de la empresa. La contabilidad de una empresa se analiza a través de tres documentos básicos: el balance de si- tuación, la cuenta de resultados o cuenta de explotación y la memoria.

El *balance* es el documento contable en el que se agrupan los elementos pa- trimoniales de la empresa y que describe, en consecuencia, su situación patri- monial en un momento determinado medido en unidades monetarias. El balance sigue el principio contable de la partida doble, lo que significa que se estructura en dos partes: *pasivo*, que describe el origen de los recursos de la empresa (tanto propios como ajenos) o fuentes de financiación, y *activo*, que muestra la forma de la que están utilizados estos recursos. Las dos partes tie- nen idéntico valor; el activo coincide con el pasivo, es decir, el valor de las partidas que proporcionan los recursos (los fondos propios, préstamos, crédi- tos y obligaciones emitidas, entre otras a la empresa) es igual al valor de las partidas que muestran de qué forma se materializan esos recursos (el inmovi- lizado, las existencias de mercancías no vendidas, el dinero existente en la caja o en los bancos, los deudores, etc.). En el balance se especifica el valor de los beneficios o pérdidas de la empresa en el ejercicio.

Otro documento que permite conocer la marcha de una empresa es la *cuen- ta de resultados*, que indica en una fecha determinada el beneficio o pérdida generado por la empresa durante un período de tiempo concreto como re- sultado de su actividad y de la diferencia de los ingresos y los gastos. La estructura de esta cuenta se presenta en el Cuadro 2.4.

Los ingresos proceden de las ventas de los bienes y servicios producidos. Los gastos son los generados por los siguientes costes:

- a) Los costes del capital o costes financieros, que ya tratamos anterior- mente cuando nos referíamos a la financiación.
- b) Los costes del consumo de las materias.
- c) Los costes del factor humano, el trabajo. El trabajo es un factor pro- ductivo que plantea diversos problemas a la empresa, tanto por el lado

La contabilidad es la fuente de información de la empresa.

El balance es la imagen de la empresa.

La cuenta de resultados muestra los gastos realizados y los ingresos percibidos. Su saldo indica los beneficios o las pérdidas.

Cuadro 2.4. Cuenta de resultados	
GASTOS	INGRESOS
1. Consumos de explotación.	1. Ingresos de explotación.
2. Gastos de personal.	2. Otros ingresos.
3. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado.	
4. Otros gastos.	

de los costes como por el de la gestión de estos recursos humanos. Al coste del trabajo propiamente dicho, es decir, a los sueldos y salarios que perciben los trabajadores, debemos añadir el coste suplementario que, para la empresa, tiene la contratación de personal y que se deriva de las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social.

- d) Las amortizaciones son las cantidades que la empresa destina para la reposición de su inmovilizado fijo, es decir, todo aquello que se deprecia bien por el transcurso del tiempo o bien por su uso, como la maquinaria.
- e) Los impuestos. La empresa como generadora de rentas, al igual que las personas físicas, está sujeta al pago de impuestos. Lo que la afecta directamente es el Impuesto sobre Sociedades, que la grava en tanto generadora de rentas o beneficios.

La memoria relata la actividad empresarial.

La memoria explica con mayor detalle las características de las cuentas que se utilizan en el balance y en la cuenta de resultados.

En España, las cuentas anuales que debe confeccionar una sociedad son, en definitiva, el balance, la cuenta de explotación y la memoria.

Las cuentas anteriores deben ser presentadas en la Asamblea General a los socios o accionistas de la empresa. Como en muchos casos los accionistas pueden carecer de los conocimientos necesarios para interpretar adecuadamente la información contable y verificar su bondad, se suele acudir a expertos externos a la empresa, los auditores, que realizan la tarea del control y verificación de las cuentas presentadas y emiten un informe en el que certifican la exactitud de los datos y las buenas prácticas contables de la empresa. Asimismo, los auditores de una empresa pueden y deben reflejar en su informe las posibles anomalías o irregularidades que encuentren en los trabajos de auditoría realizados.

Una primera aproximación a la oferta

Las empresas ofrecen bienes y servicios según sus expectativas de venta.

Ya hemos señalado que las empresas producen los bienes y servicios para ofrecerlos a las familias, a otras empresas o al sector público con la finalidad básica de obtener un beneficio que remunere su actividad. Este objetivo general está también presente en las empresas del sector turístico y determina la oferta de bienes y servicios que realizan en el mercado. Sin embargo, las características de muchos de los bienes y servicios turísticos llevan a las empresas a ajustar su oferta a objetivos operativos más a corto plazo, que tratan de hacer compatibles con el objetivo clásico de la maximización de beneficios a largo plazo como diferencia entre ingresos y costes. Este diferencial entre costes e ingresos totales es distinto si se analiza a corto o a largo plazo. Como estudiaremos posteriormente, lo que define el corto plazo para las empresas es la imposibilidad de modificar los elementos fijos que intervienen en su actividad, como las instalaciones de un aeropuerto o el edificio de un hotel. Por el momento, es suficiente con comprender que muchas de las empresas turísticas ofertarán, a corto plazo, una unidad de producto más siempre que el coste en el que incurran sea menor que el ingreso que obtengan.

Intentan hacer máximos sus beneficios.

A veces, el principio de maximización de beneficios puede coincidir en algunos tipos de empresas con el de *maximización de los ingresos o ventas*. Esto suele ocurrir cuando la empresa tiene una capacidad fija de producción, por ejemplo un hotel, con unos costes fijos que debe abonar. En estos casos el objetivo a corto plazo es obtener los máximos ingresos posibles, tratando de con-

seguir que estos ingresos permitan obtener los beneficios mínimos necesarios para la viabilidad de la empresa.

Un tercer objetivo que puede orientar la actuación de determinadas empresas turísticas es el del *prestigio o imagen de marca*. En realidad, este objetivo y la oferta que consecuentemente se realiza de bienes y servicios guarda relación con los planes de la empresa a más largo plazo. Así, determinadas empresas turísticas que desean promocionar un nuevo destino turístico pueden orientar su oferta con la idea de fijar una imagen de turismo de calidad que atraiga visitantes a la zona. La política seguida por los Paradores Nacionales de determinadas zonas ha estado en muchos casos influida por esta idea de prestigio en su oferta.

En función de cuáles sean sus objetivos a corto y a largo plazo, las empresas realizarán su oferta de bienes y servicios, es decir, la cantidad de bienes turísticos que desean y pueden poner a disposición de los futuros demandantes a diferentes precios. El factor que tiene mayor importancia en la oferta es, como sucede por el lado de la demanda, el precio que tenga o pueda tener el producto en el mercado. A medida que aumenta el precio del bien o servicio, los productores estarán dispuestos a ofrecer mayor cantidad de éste en el mercado. Por este motivo, decimos que la relación entre el precio y la cantidad ofrecida es directa.

Esta relación entre el precio y otros factores que influyen en la oferta y la cantidad ofrecida puede plasmarse en una función matemática denominada *función de oferta*, como la siguiente:

$$O_x = f(px, py, c, \dots)$$

en la que O_x es la cantidad ofrecida, que depende de px , el precio el bien; py , el precio de otros bienes, y c , el coste de los factores productivos que utiliza la empresa.

Las ofertas individuales que proporcionan las distintas empresas en el mercado se podrían sumar dando lugar a la oferta de mercado.

Como veremos en el Capítulo 4, y como en el caso de la curva de demanda, la curva de oferta de una empresa representa las distintas combinaciones precio-cantidad que la empresa desea y puede producir. De todas las posibles combinaciones, las empresas realizarán una producción determinada, en función de las distintas variables que influyen en sus decisiones. A esta cantidad de bienes que la empresa pone en el mercado se la denomina *producción total de la empresa*. Las decisiones de la cantidad total de producción de la empresa son algunas de las más importantes que éstas deben realizar. Cada empresa posee una dimensión óptima, en función de sus instalaciones y estructura productiva, a la hora de realizar la producción. Las consideraciones sobre la dimensión de la empresa y los aspectos relacionados con la producción se analizarán en temas posteriores.

Después de exponer las ideas básicas de la oferta y la demanda, estamos en disposición de realizar una primera aproximación a lo que se entiende por *mercado*.

El mercado

Un mercado no tiene por qué ser un lugar físico de encuentro entre compradores y vendedores de un bien. Hablamos de mercado cuando se ponen en contacto las fuerzas de la oferta y la demanda. En realidad, para un mismo bien o

Buscar el prestigio.

A medida que aumenta el precio se incrementan las expectativas de venta.

El mercado es el medio que permite la interacción entre demandantes y oferentes.

Si los deseos de compra y los de venta coinciden, hay equilibrio.

servicio pueden existir diferentes mercados aunque éstos cuenten con algún grado de integración. Así, hablamos del mercado inmobiliario o del mercado turístico, aunque en realidad pueden existir diferentes mercados inmobiliarios o diferentes mercados turísticos. También es cada vez más frecuente que nos encontremos la expresión *globalización de los mercados*, con la que se quiere expresar la creciente influencia entre los distintos mercados de un bien o servicio que tiende a una integración cada vez mayor. En última instancia, lo que caracteriza a un mercado es la posibilidad de actuar y relacionarse en el mismo con los demandantes y oferentes para realizar las transacciones. Demandantes y oferentes tienen diferentes motivaciones e intereses, aunque pueden llegar a acuerdos. En la Figura 2.2 se observa que únicamente existen una cantidad y un precio compatibles para oferentes y demandantes. Es lo que denominamos *cantidad y precio de equilibrio*. Uno de los gráficos más típicos de Economía es el del mercado, que representa los deseos de compra (demanda) y los deseos de venta (oferta) de un determinado bien o servicio y que vemos en la Figura 2.2.

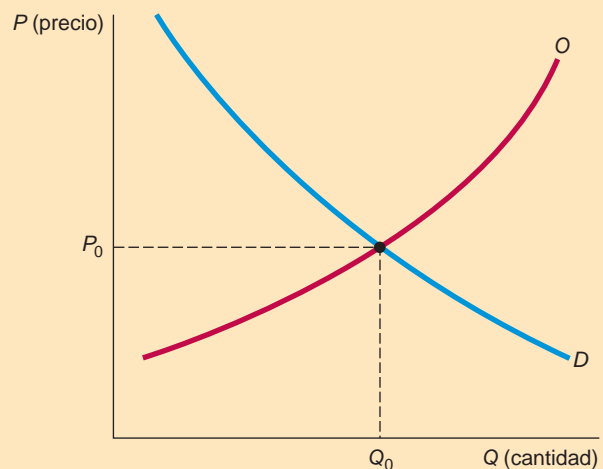
El mercado constituye una de las instituciones centrales de la economía. A veces, cuesta trabajo entender que la decisión de miles de personas que actúan de forma independiente a través de sus respectivas demandas de bienes y servicios, desencadene las acciones de empresa, en ocasiones en lugares lejanos, que realizan toda una serie de complejas operaciones de producción para satisfacer las necesidades de los consumidores y obtener así una remuneración o beneficio adecuado. Pero el mercado ha demostrado ser un mecanismo poderoso para contribuir a la creación de riqueza, así como para mejorar las condiciones económicas en numerosos países.

La descripción anterior del mercado representa un modelo muy simplificado de la realidad. La actuación de demandantes y oferentes de bienes y servicios puede presentar características peculiares que dan lugar a diferentes tipos de mercados, que estudiaremos detenidamente en capítulos posteriores.

La *competencia imperfecta* se presenta en aquellos mercados donde las empresas tienen muy poca influencia para fijar los precios, como pequeños hoteles o restaurantes. La situación de estos mercados no puede calificarse de competencia perfecta porque siempre suele existir un cierto grado de dife-

FIGURA 2.2. El equilibrio en el mercado

La demanda expresa los deseos de compra y la oferta los deseos de venta. El precio (P_0) y la cantidad (Q_0) para los que coinciden la demanda y la oferta representan el equilibrio del mercado.



Cuadro 2.5. Número de empresas activas. Datos comparativos a 1 de enero

	01/01/2007	01/01/2008	Variación (%)
TOTAL	3.336.657	3.422.239	2,6
Industria	244.359	245.588	0,5
Construcción	488.408	501.056	2,6
Comercio	845.229	843.212	-0,2
Resto de servicios	1.758.661	1.832.383	4,2

Fuente: INE. Nota de prensa 04/08/2008.

renciación del producto. Por ejemplo, un restaurante de playa tiene una localización especial o un tipo de cocina diferente de otros próximos a su localización. Esta diferenciación del producto le permite tener algún tipo de ventaja comparativa que le hace diferenciar su oferta e impide que se lo califique de mercado de competencia perfecta.

Otros tipos de estructuras de mercado que se presentan de forma frecuente son los de la *competencia monopolística* y el *oligopolio*, también incluidos en la competencia imperfecta.

Existen sectores como el de coches de alquiler cuyos mercados mundiales están dominados por media docena de grandes empresas como *Hertz*, *Avis*, *Budget*, etc., aunque junto a ellas puedan operar pequeñas compañías locales. Estos mercados presentan una estructura oligopolística y suelen darse en aquellos sectores donde la dimensión y las economías de escala son un elemento esencial para competir y establecer barreras de entrada a nuevos competidores.

En definitiva, el conocimiento de las características de los diferentes tipos de mercados es de gran utilidad para conocer la forma de la que operan las empresas y las situaciones a las que se enfrentan los consumidores.

2.3. El sector público

En la mayoría de los países desarrollados tiene gran importancia la actividad del sector público en la economía. El establecimiento del marco institucional donde desarrollan su actividad los consumidores y las empresas, y su propio papel como agente económico, que realiza determinadas funciones, justifican su actuación y la necesidad de su estudio.

La bibliografía especializada suele referirse al sector público con distintos nombres; así, nos encontramos con las expresiones de Gobierno, Administración o Estado como términos para referirnos al conjunto de actividades que no son llevadas a cabo por las economías domésticas o por las empresas de propiedad privada. Una adecuada delimitación del ámbito del sector público incluye dos grandes grupos de instituciones: las administraciones públicas y las empresas públicas.

En consecuencia, una definición del sector público comprende:

1. La Administración central:
 - El Estado.
 - La Seguridad Social.
 - Organismos autónomos dependientes del Estado.

Los mercados se pueden clasificar según su grado de competencia.

El sector público comprende distintas instituciones y organizaciones.

El sector público debe promover el bienestar económico general.

2. Las administraciones territoriales:
 - La Administración autonómica.
 - La Administración local.
 - Organismos dependientes de las administraciones anteriores.
3. Las empresas públicas son aquellas cuya propiedad o control dependen de las administraciones públicas.

El sector público tiene un importante papel que cumplir en numerosos aspectos de la vida política, social y económica de un país. En este último campo, que es el que nos interesa de forma directa, debe promover el bienestar económico general de los ciudadanos, incrementando su nivel de vida, y contribuyendo a la consecución de los niveles más altos posibles de empleo de la población, fomentar el desarrollo económico y mejorar la distribución de la renta.

Además de los objetivos anteriores, el sector público interviene de forma directa en la actividad económica facilitando los bienes y servicios que no ofrecen en el mercado las empresas privadas, como la justicia, o aquellos cuya producción requiere condiciones especiales, como las carreteras o las grandes infraestructuras.

Para cumplir los grandes objetivos que se le encomiendan en las sociedades actuales, el sector público realiza una serie de funciones cuya ejecución en cada momento determina la política económica.

Funciones del sector público

El sector público, en sentido amplio, tiene una serie de funciones, entre las que cabe destacar las siguientes:

1. Fiscal, que se resume en la recaudación de impuestos. Para poder cumplir con sus funciones el sector público establece y cobra impuestos.
2. Reguladora, es decir, establece el marco legal en el que actúan todos los agentes. El sector público establece leyes que afectan al funcionamiento de la actividad económica. Por ejemplo, fija precios máximos de algunos productos, regula los monopolios, etc.
3. Provedora de bienes y servicios, como pueden ser la defensa, los transportes, la sanidad, etc. Con independencia de su suministro por otras empresas privadas, el sector público a través de las empresas públicas y otras instituciones facilita los bienes públicos, como el de defensa, y además proporciona otro conjunto de bienes y servicios de consumo como la enseñanza, la sanidad, etc.
4. Redistributiva; intenta que todos los ciudadanos puedan tener acceso a un nivel mínimo de calidad de vida. Para la consecución de este fin, a través de su función fiscal principalmente, procura la redistribución de la renta para recortar las diferencias. Procura que grupos deprimidos económicamente tengan acceso a un conjunto de rentas que son obtenidas de los grupos más ricos. Establece un salario mínimo, subsidios de desempleo, etc.
5. Estabilizadora, como controlador de los agregados económicos, en un intento de suavizar los ciclos a los que están sujetas las economías.

El sector público interviene a través de:

Los impuestos.

La legislación.

Los bienes y servicios.

Las transferencias y las subvenciones.

El control de los agregados económicos.

Estas funciones que el sector público desempeña en la actualidad en los países desarrollados han ido ampliándose paulatinamente desde principios del siglo XX debido a los siguientes factores:

- a) La crisis económica de 1929. Esta profunda depresión que se produjo en gran parte de los países más desarrollados provocó un cierto cambio en el concepto de *laissez faire* y desde entonces se considera que la Administración pública debe intervenir más activamente en la economía.
- b) La economía se hace más compleja. Ha aumentado el número de bienes y servicios que se considera que el Estado debe proveer a los ciudadanos: carreteras, mejora del tráfico, urbanismo, etc.
- c) Existe una conciencia social de que el sector público debe redistribuir la renta. La Seguridad Social ayuda a las capas más desfavorecidas de la población; mediante el seguro de paro se proporcionan ingresos a los trabajadores desempleados y mediante las pensiones, a los jubilados.
- d) El sector público es el responsable de la estabilización de la actividad económica. Debe evitar los auges y las depresiones, por este motivo su función es estabilizadora.

Los presupuestos públicos

Así como muchos consumidores realizan unos presupuestos familiares previendo sus ingresos y gastos futuros, lo que les permite tener una idea de si pueden o no realizar gastos extras, etc., las empresas también realizan este tipo de previsiones y, anualmente, el sector público elabora los Presupuestos Generales del Estado, que contienen la estimación de los ingresos que puede recaudar de acuerdo con las leyes que regulan los distintos tributos, y el reparto de estos recursos a través de los distintos componentes del gasto público. Dichos presupuestos son aprobados por el Parlamento.

El Gobierno, central, autonómico o local, será el que ejecute el presupuesto, aplicando sus recursos a la producción de bienes y servicios públicos, a la creación de infraestructuras, la distribución de renta y la regulación de la economía.

Los ingresos públicos

Los ingresos públicos se pueden clasificar de la siguiente forma:

1. Fiscales: impuestos y cotizaciones a la Seguridad Social.
2. Intereses, dividendos y otras rentas.
3. Transferencias recibidas.
4. Otros.

La mayoría de los ingresos públicos son fiscales, es decir, provienen de los impuestos y de las cotizaciones de empresarios y trabajadores para financiar la Seguridad Social.

Sin embargo, el sector público también obtiene ingresos que provienen de los intereses y dividendos obtenidos por la participación en el capital o en las propiedades del sector público. Asimismo, recibe transferencias de otros

Los Presupuestos Generales del Estado son la imagen del sector público.

Se componen de ingresos y gastos.

Entre los ingresos públicos destacan:

– Los fiscales.

– Intereses y dividendos.

Estados u organismos como la Unión Europea. Finalmente, puede obtener ingresos de otras actividades, como la lotería, etc.

La imposición

En el sistema fiscal, los impuestos son cargas o tributos que recaen sobre determinadas personas (físicas o jurídicas), denominadas *contribuyentes*, con objeto de sufragar el gasto público, sin que exista contraprestación directa.

Los impuestos se pueden clasificar siguiendo distintos criterios.

- Según el objeto de gravamen podemos diferenciar entre impuestos directos e impuestos indirectos.

Los *impuestos directos* gravan al contribuyente en cuanto generador de rentas y tienen en cuenta las características particulares de cada uno de ellos, mientras que los *impuestos indirectos* gravan según el gasto realizado, con independencia de la condición particular del contribuyente.

Dentro de los impuestos directos podemos distinguir, a su vez, entre los impuestos sobre la renta y los impuestos sobre el capital.

En España, entre los *impuestos sobre la renta* destacan el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y el Impuesto sobre Sociedades.

Por otra parte, entre los *impuestos sobre el capital* son relevantes el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y el Impuesto sobre el Patrimonio.

En cuanto a los impuestos indirectos, el más importante es el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). Este impuesto existe en la mayoría de los países de economía de mercado y presenta distintos tipos de gravamen según la clase de bien o servicio al que se aplica, de primera necesidad, normal o de lujo.

- Según la escala de gravamen, podemos distinguir tres tipos de impuestos: los progresivos, los proporcionales y los regresivos. Los impuestos *progresivos* son aquellos que detraen un porcentaje cada vez mayor del ingreso, como, por ejemplo, el IRPF. Los impuestos *proporcionales* detraen un porcentaje constante del ingreso, como el Impuesto sobre Sociedades en España, que grava el 35% del beneficio de las empresas. Y los impuestos *regresivos* son aquellos que detraen un porcentaje mayor a medida que disminuye el ingreso.

Los gastos públicos

Los gastos públicos más representativos se pueden clasificar asimismo de la siguiente forma:

1. Transferencias y subvenciones, entre las cuales podemos destacar:
 - Prestaciones sociales (desempleo, enfermedad, pensiones y otras).
 - Subvenciones a empresas.
2. Gastos en bienes y servicios: consumo (pago de funcionarios, etc.) e inversión.
3. Intereses pagados (por la deuda pública).

Existen diferentes tipos de impuestos.

Según el objeto de gravamen: directos e indirectos.

Según la escala de gravamen: progresivos, proporcionales y regresivos.

2.4. El sector exterior

Los agentes económicos que hemos analizado hasta ahora —las familias, las empresas y el sector público— pueden completarse con un cuarto elemento que denominamos *sector exterior*. Este cuarto agente económico está constituido por un conjunto que incluye las familias, las empresas y el sector público de otros países, cuyas diferencias con el que consideramos varían en cuanto a la legislación, estilos de vida, hábitos, monedas, etc.

En la actualidad, ninguna economía puede llevar a cabo adecuadamente sus actividades de forma aislada de las del resto del mundo. Las necesidades de las sociedades modernas exigen contar con numerosos bienes y servicios que proceden, en muchos casos, de otros países. Como ejemplo, podemos citar el petróleo, que se produce en determinados países pero que es necesario para la economía de la mayoría de los países del mundo. La posibilidad de realizar intercambios de bienes y servicios con otros países amplía la gama de productos disponibles para satisfacer las necesidades de las familias, las empresas y el sector público.

Además, los intercambios entre países permiten la especialización y benefician a las economías de los países que los realizan. El desarrollo de los sistemas de transporte y telecomunicaciones ha facilitado los intercambios de bienes y servicios en el ámbito internacional. Hoy la mayoría de las economías desarrolladas son economías abiertas al exterior que consumen una gran parte de bienes y servicios producidos en otros países y venden una parte importante de su producción fuera de sus fronteras.

La importancia del sector exterior se acentúa con lo que se ha venido a denominar *la globalización económica*, que es el más claro exponente de la creciente interdependencia de las economías. Por ello en la Parte IV nos centraremos en el análisis de la economía internacional, donde estudiaremos desde los procesos de integración económica, especialmente la Unión Europea, hasta los mecanismos para la medición de las relaciones económicas internacionales como la «balanza de pagos».

El sector exterior desempeña un papel fundamental en el sector turístico.

Cuadro 2.6. Balanza comercial. Importación, exportación, saldo y números índices. Millones de €

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Importación (A)	122.855,9	139.093,4	169.468,0	173.210,1	175.267,9	185.113,7	208.410,7	232.954,5
Exportación (B)	99.849,7	104.788,9	124.177,5	129.771,0	133.267,7	138.119,0	146.924,7	155.004,7
Saldo (B-A)	-23.006,2	-34.304,5	-45.290,5	-43.439,1	-42.000,2	-46.994,7	-61.486,0	-77.949,8
Números índices (A:B) 100	123,0	132,7	136,5	133,5	131,5	134,0	141,8	150,3

Fuente: Agencia Tributaria. Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

RESUMEN

La economía funciona gracias a la actuación de numerosas personas, empresas e instituciones. Con el objeto de poder estudiar los comportamientos diferentes que observamos, en la economía, hemos

agrupado los distintos agentes que actúan para resolver sus problemas económicos en tres grandes categorías de «agentes económicos». La primera es la familia o economía doméstica, donde todos nos

encontramos incluidos. Las principales funciones económicas de las familias son la realización del consumo privado y la obtención de las rentas o ingresos para poder llevar a cabo el consumo presente o futuro. El conjunto de todas las familias de un país constituye su población.

Las familias demandan bienes y servicios en la medida en que les son útiles, es decir, satisfacen sus necesidades. Esta demanda de bienes y servicios que realizan las familias para satisfacer sus necesidades engloba también aquellos bienes y servicios que contribuyen a satisfacer las necesidades.

Para satisfacer las necesidades que se les presentan, las familias adquieren los bienes y servicios que les permiten sus disponibilidades de renta. Por este motivo las características económicas de las familias, tales como su nivel de ingresos y las fuentes de donde los obtienen, son relevantes para la economía.

Los deseos de compra de un bien que tienen los consumidores dependen de múltiples factores: los gustos, el precio del bien, la renta, los precios de otros bienes que puedan sustituir o deban complementar al bien y la calidad de los bienes, entre los más importantes.

La empresa es un agente económico cuya función es elaborar y/o transformar los bienes y servicios, de forma que sean aptos para el consumo o para su utilización como bienes de inversión. Para realizar esta función precisan de factores producti-

vos que están de forma directa o indirecta en poder de las economías domésticas.

Las empresas son los agentes económicos encargados de transformar los bienes para que sean aptos para el consumo o para la inversión. En función de cuáles sean sus objetivos a corto y a largo plazo, las empresas realizarán su oferta de bienes y servicios, es decir, la cantidad de bienes que desean y pueden poner a disposición de los futuros demandantes a los diferentes precios. El factor que tiene mayor importancia en la oferta es, como sucede por el lado de la demanda, el precio que tenga o pueda tener el producto en el mercado. A medida que aumenta el precio del bien o servicio, los productores estarán dispuestos a ofrecer mayor cantidad del mismo en el mercado. Por este motivo decimos que la relación entre el precio y la cantidad ofrecida es directa.

Las relaciones entre demandantes y oferentes se establecen en los mercados. El mercado constituye una de las instituciones centrales de la economía. La actuación de demandantes y oferentes de bienes y servicios puede presentar características peculiares que dan lugar a diferentes tipos de mercados, que estudiaremos más detenidamente en capítulos posteriores.

El conocimiento de las características de los diferentes tipos de mercados es de gran utilidad para adentrarse en el estudio de la Economía, para conocer la forma en la que operan las empresas y las situaciones a las que se enfrentan los consumidores.

TÉRMINOS CLAVE

- Agentes económicos
- Demanda
- Economías domésticas
- Sector exterior
- Sector público
- Empresa
- Mercados
- Estado
- Objetivos de la empresa
- Población activa
- Presupuesto
- Recursos propios y ajenos en la empresa
- Tipos de empresas
- Utilidad
- Variables que actúan sobre la demanda

CUESTIONES

1. La compra de un mismo coche por dos personas, ¿puede tener utilidades diferentes? Razone su respuesta.
2. Señale la influencia que puede tener la situación laboral de una persona en su demanda de bienes y servicios.

3. El principio de maximización de beneficios para una empresa, ¿qué significado económico tiene?
4. Indique las funciones principales del sector público y ponga un ejemplo de cada una.
5. ¿Por qué se indica en el texto que actualmente las economías de los diferentes países no pueden llevar a cabo sus funciones de forma aislada del resto del mundo?

EJERCICIOS

1. ¿Qué tipo de agente económico incluye las denominadas organizaciones no gubernamentales (ONG)?
 - a) Las economías domésticas.
 - b) Las empresas.
 - c) El sector público.
 - d) El sector exterior.
2. Los recursos propios de las empresas están formados por:
 - a) Los créditos que obtienen de la banca.
 - b) Las obligaciones puestas en circulación.
 - c) Las acciones emitidas.
 - d) Todas las respuestas son correctas.
3. Un aumento en el precio de un producto, en un mercado competitivo, ¿cómo afectará a las empresas en relación al volumen de la producción?
 - a) Disminuirán la producción porque saben que el bien reducirá su demanda.
 - b) Disminuirán la producción para que el precio se mantenga elevado.
 - c) Aumentarán la producción para incrementar sus ventas y beneficios.
 - d) Aumentarán su producción para reducir sus costes totales.
4. ¿A qué denominamos precio de equilibrio en el mercado?
 - a) Al precio que más interesa a los demandantes.
 - b) Al precio que más interesa a los oferentes.
 - c) Al precio que hace máxima la cantidad demandada en el mercado.
 - d) Al precio que iguala la cantidad demandada y ofertada en el mercado.
5. Las crecientes interdependencias de los mercados de todo el mundo se denominan:
 - a) Externalidades.
 - b) Globalización.
 - c) Endeudamiento.
 - d) Mundialismo.

SOLUCIONES

CUESTIONES

1. Las motivaciones para la adquisición de un bien, como un coche, pueden ser diferentes para las personas que lo adquieren, y en consecuencia la utilidad que cada una experimenta puede ser distinta. Por ejemplo, para una persona que persigue la utilidad de realizar viajes en las vacaciones tendrá un sentido diferente que para el que adquiere un coche para desplazarse diariamente al trabajo. Que el modelo de coche que adquieren sea el mismo no afecta a la diferente utilidad que la adquisición del vehículo les origina.
2. La situación laboral de una persona es el medio principal de obtener las rentas necesarias para realizar la compra de bienes y servicios. Por tanto, una mejora en la situación laboral, si se traduce en un aumento de su renta, le permitirá incrementar la demanda de bienes y servicios.
3. La maximización de beneficios por las empresas significa que deben ajustar su proceso de ingresos y gastos de tal forma que la diferencia sea la máxima posible. Esto no implica que esa diferencia tenga que ser muy elevada. En la realidad las empresas tratan de cubrir todos sus costes directos e indirectos.

tos y obtener un beneficio extraordinario que puede ser pequeño o incluso nulo si las circunstancias de competencia del mercado así lo exigen.

4. Las principales funciones del sector público son:
 - a) Fiscal. Recaudación del IRPF.
 - b) Reguladora. Fijación de precios a las empresas de comunicaciones.
 - c) Proveedora de bienes y servicios. Enseñanza.
 - d) Redistributiva. Subsidios de desempleo a los parados.
 - e) Estabilizadora. Control de la inflación.
5. El funcionamiento actual de la mayoría de las economías necesita el intercambio de numerosos bienes y servicios con otros países. Las razones de esta exigencia no son sólo la ampliación de las posibilidades que se les puedan ofrecer a sus consumidores; las empresas necesitan materias primas o tecnología que deben obtener fuera de sus fronteras para llevar a cabo los procesos productivos. En definitiva, la actuación de un país con sus recursos productivos o con la venta de su producción en el mercado interior reduciría sus posibilidades económicas y originaría graves problemas.

EJERCICIOS

1. a) Las ONG son consideradas asociaciones sin ánimo de lucro y, por tanto, se incluyen dentro de las economías domésticas.
 2. c) Los recursos propios son los aportados por los accionistas o propietarios de la empresa. Pueden provenir de las aportaciones de capital en forma de acciones o de simples aportaciones o por la vía de los beneficios no distribuidos.
 3. c) Aumentarán la producción para incrementar sus ventas y beneficios, ya que hemos establecido que las empresas manifiestan una relación directa entre el precio y el volumen de producción.
 4. d) Al precio que iguala la cantidad demandada y ofertada en el mercado.
 5. b) La creciente interdependencia de los mercados potenciada por el crecimiento de las tecnologías de la información es conocida como el fenómeno de la globalización.
-

CAPÍTULO

3

Una aproximación global al funcionamiento de la economía

ESQUEMA

- 3.1. Las relaciones entre los agentes económicos 45
- 3.2. Los sectores económicos 50
- 3.3. Los sistemas económicos 51

Introducción

Después de estudiar los agentes que intervienen en la economía vamos a analizar las relaciones que se establecen entre ellos. Para este fin, utilizaremos una visión simplificada de las diferentes relaciones, lo que los economistas denominan un modelo, que de forma sencilla nos muestre el panorama global del funcionamiento de la economía. La simplificación es necesaria porque para tener esta visión global necesitamos dotarnos de una serie de categorías que definan y engloben a los grandes agregados económicos. Algunas de estas categorías ya las hemos estudiado en el capítulo anterior. Las empresas, por ejemplo, englobaban los millones de unidades de producción que existen en la economía de un país. Ahora vamos a introducir en nuestro análisis nuevos conceptos, como son: los mercados, los flujos monetarios o los sectores económicos. Muchas de estas variables se desarrollarán en los temas posteriores; las utilizaremos de manera introductoria para ofrecer un panorama global sobre el funcionamiento de la economía.

La idea central de este capítulo es aproximarse a los mecanismos de interdependencia que se producen en las acciones de los agentes económicos. Si las empresas producen bienes y servicios es porque piensan que van a ser comprados por los consumidores de dentro o de fuera del país. Si los jóvenes dedican muchos años de su vida a formarse y a estudiar es porque consideran que de esta forma encontrarán trabajo fácilmente y que éste será mejor remunerado por las empresas. Si estamos dispuestos a comprar con nuestros ahorros acciones de determinadas empresas es porque esperamos obtener unos ingresos como contraprestación de nuestros ahorros. En definitiva, lo que hacemos como consumidores condiciona las decisiones que puedan adoptar las empresas a la hora de realizar la producción de los bienes y servicios que satisfacen

nuestras necesidades; pero también las actuaciones que realicen las empresas, por ejemplo, aumentar la contratación de trabajadores, influirán en que determinadas familias puedan disponer de mayores ingresos para realizar sus compras de bienes y servicios.

Consideramos que las relaciones que vamos a estudiar se van a producir en un marco institucional determinado. Es decir, tomamos como un dato que nos viene dado que nuestro marco social y económico es el que habitualmente existe en los países del mundo occidental de nuestro entorno. Este marco social y económico puede definirse como de economía de mercado o economía social de mercado. Con ello se quiere indicar que: 1) existe la propiedad privada, 2) las empresas tienen libertad de actuación dentro del marco de las leyes, 3) los mercados se basan en la competencia y en el sistema de precios y 4) el Gobierno o el sector público tienen que cumplir con su misión respetando las libertades y derechos de las empresas y los consumidores. Dentro de este marco de economía de mercado, pueden darse distintos grados de actuación del sector público, un diferente grado de regulación en el ejercicio de la libertad de empresa o un grado diferente en el sistema de competencia en los mercados. Pero lo importante es que los diferentes agentes económicos (economías domésticas, empresas y sector público) actúen, dentro del marco legal establecido por la Constitución y demás normas de carácter económico, con un cierto grado de libertad, tomando sus propias decisiones para alcanzar los fines que se propongan.

En este marco económico donde se relacionan los diferentes agentes, consideramos que existe el dinero o un medio de pago para facilitar las transacciones o relaciones entre los agentes económicos (más adelante estudiaremos los aspectos relativos al dinero en la economía), y que como contraprestación de los bienes o servicios existe, normalmente, su contrapartida monetaria.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

- ✓ Ofrecer una visión de cómo se organiza la producción para la obtención de bienes y una idea sencilla del funcionamiento de la economía.
- ✓ Comprender cómo se relacionan los distintos agentes económicos.
- ✓ Presentar los sectores en los que las empresas pueden desarrollar su actividad.
- ✓ Introducir el concepto de sistema económico y la importancia que tiene el mercado, concepto que se ampliará en la parte siguiente.

3.1. Las relaciones entre los agentes económicos

En la economía de un país existen millones de consumidores que toman diariamente sus decisiones de compra y numerosas empresas que realizan su actividad en los diferentes sectores económicos. También hemos estudiado que la actividad de los consumidores y de las empresas está influenciada por las decisiones que realiza el sector público. La visión de todo el conjunto de los agentes que intervienen en la economía es un tema al que han dedicado buena parte de sus esfuerzos los economistas para ofrecer una visión integradora de ésta donde se insertan todos los agentes que intervienen en la misma. Esta visión engloba la rama de la Economía que denominamos *macroeconomía*, que estudiaremos detenidamente en capítulos posteriores. Por el momento, vamos a aproximarnos al funcionamiento de la economía mediante el estudio de las relaciones o flujos que se establecen entre los agentes económicos. Para ello, partiremos de una serie de supuestos que simplifiquen el mundo complejo que tratamos de analizar. En primer lugar, suponemos que estamos en un sistema cerrado compuesto por dos agentes, las empresas y las unidades económicas de consumo o familias. En este sistema analizaremos los flujos que se establecen entre los dos grupos de agentes sin tener en cuenta la existencia del sector público y del sector exterior. Posteriormente, añadiremos el sector público para estudiar la influencia que este agente tiene sobre los flujos que se establecen entre las empresas y las economías domésticas, y finalmente incluiremos las relaciones con el sector exterior.

En la realidad, la economía funciona con los tres grupos de agentes actuando de forma simultánea, pero la mejor forma de estudiar este comportamiento global de la economía es la aproximación por pasos sucesivos.

El modelo simplificado del flujo circular de la actividad económica

En una economía de mercado las preguntas ¿qué producir?, ¿cómo producir? y ¿para quién producir?, a las que nos referíamos en el Capítulo 1, son decididas entre los agentes económicos. La respuesta a qué producir la deciden, en última instancia, los consumidores mediante el gasto de sus ingresos en los bienes y servicios que satisfacen sus necesidades. Sin embargo, también participan las empresas, que tratando de obtener un beneficio atienden los deseos de los consumidores. La decisión de cómo producir la toman, en buena medida, las empresas combinando los factores productivos de la manera más eficiente; pero la propiedad de los factores productivos (tierra, trabajo y capital) es de las economías domésticas, que deberán cederlos a las empresas para el proceso productivo, a cambio de la remuneración correspondiente por parte de éstas. Tenemos así la primera relación que se establece en la economía entre las empresas y las familias, como se refleja en la Figura 3.1.

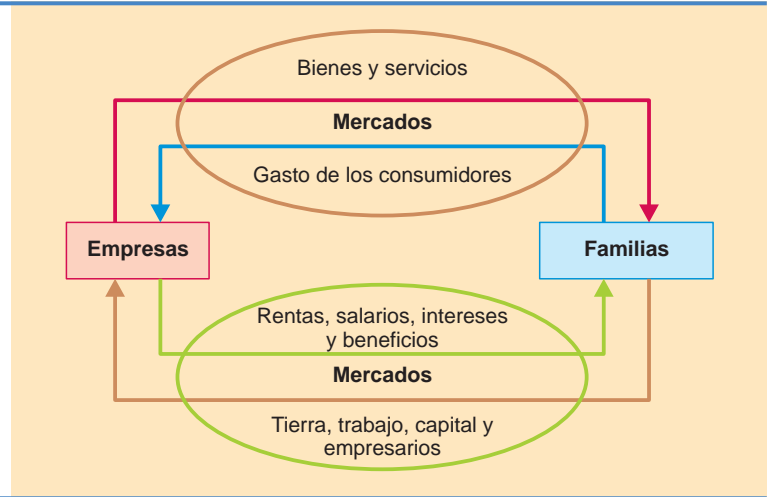
En la relación entre empresas y familias se establece un doble flujo: de una parte están los bienes y servicios, así como los factores productivos, que constituyen la corriente real; de otra, los gastos de las familias en bienes de consumo y los ingresos que éstas obtienen, como rentas, salarios, intereses y beneficios, que constituyen la corriente monetaria. Este sencillo modelo representa una simplificación del funcionamiento de la economía, en la que se ha prescindido del sector público y del sector exterior, y se denomina *modelo simplificado del flujo circular de la renta o de la actividad económica*. La sencillez del

Las relaciones económicas se establecen entre los agentes económicos: familias, empresas y sector público.

El flujo circular de la actividad económica es un modelo simplificado de una economía.

Que mide las relaciones que se establecen entre los agentes económicos.

FIGURA 3.1. El flujo circular en una economía cerrada en forma simplificada con dos agentes económicos (familias y empresas)



El dinero facilita las transacciones económicas.

Los intercambios se realizan en los mercados.

mismo no impide observar algunas de las relaciones más importantes que se producen entre los dos agentes económicos representados (las empresas y las familias). La primera es la importancia del dinero para facilitar las transacciones y las relaciones entre los agentes económicos. La existencia del dinero como medio de pago hace posibles los intercambios entre las empresas y los consumidores de manera sencilla. Si no existiera el dinero los intercambios tendrían que hacerse mediante el trueque de unos bienes por otros, lo que sería un serio obstáculo para los intercambios y para la especialización.

El segundo aspecto relevante de la Figura 3.1 es la necesidad de los mercados. Para que se produzcan los intercambios entre las familias y las empresas es necesario que existan lugares de encuentro donde se puedan concertar las transacciones. A estos lugares en economía se los denomina, de forma genérica, *mercados*. Cuando nos referimos a los «lugares de encuentro» no queremos indicar que sean sólo lugares físicos (como un mercado de abastos). El merca-

LA ECONOMÍA EN ACCIÓN

Las restricciones monetarias del «corralito» en Argentina

Los problemas monetarios de Argentina a comienzos de 2002 llevaron al Gobierno argentino a establecer serias restricciones a la libre disposición del dinero que los argentinos tenían depositado en los bancos, limitando la cantidad que podían disponer de sus depósitos. Estas medidas que se bautizaron popularmente como «el corralito», quizá por entender que el dinero quedaba «encerrado», provocaron grandes manifestaciones en su contra (las caceroladas) y propiciaron, en muchos lugares del país, una cierta vuelta a la economía del trueque (mercados improvisados donde la gente podía cambiar unos bienes por otros). En estos mercados de trueque terminó por aparecer un tipo de «dinero» o vales que facilitaban el intercambio dentro del mercado.

La situación de Argentina ofrece un ejemplo, claro y a la vez dramático, de la importancia del dinero en las relaciones entre las empresas y las familias o consumidores.

do es una de las instituciones fundamentales en economía y engloba todos aquellos medios donde los compradores y vendedores pueden concertar sus transacciones. La importancia de los mercados, las diferentes formas que pueden presentar y la actuación de los agentes económicos en los mismos, son aspectos que trataremos en la segunda parte de este libro. Por el momento, debemos destacar la importancia y necesidad de los mercados para el funcionamiento de la economía.

Como tercer elemento fundamental en el funcionamiento de la economía, que nos muestra el modelo simplificado del flujo circular de la actividad económica, podemos señalar las condiciones generales para que la economía encuentre el equilibrio. Estas condiciones son que la producción sea igual al gasto y a la renta. En otras palabras, los consumidores sólo podrán destinar sus ingresos a la compra de bienes y servicios que produzcan las empresas (igualdad entre gasto y producción). Por su parte, las empresas sólo podrán producir los bienes y servicios que dispongan de los factores de producción necesarios por los que tendrán que remunerar a las familias (igualdad entre producción y renta). Por tanto, cuando todas las empresas vendan sus bienes y servicios a los consumidores y éstos obtengan los ingresos de las empresas para poder realizar el gasto en los bienes que adquieren para su consumo, decimos que la economía se encuentra en equilibrio.

Las relaciones entre los agentes económicos en una economía cerrada

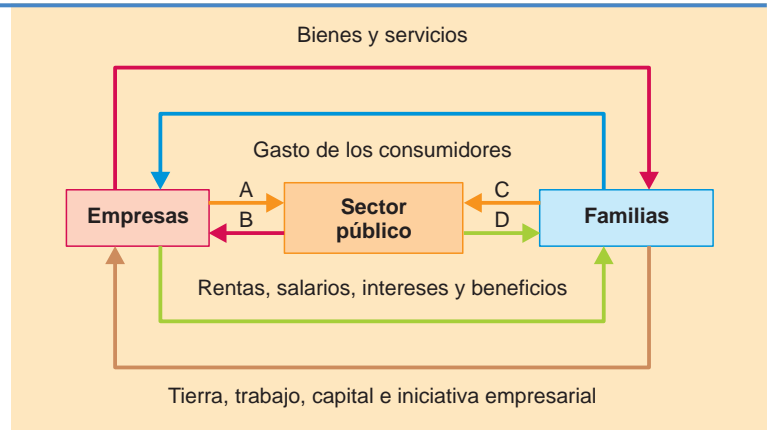
Dentro de la economía de un país, además de las empresas y de las familias, tiene una importante participación la actividad del sector público. Ya hemos indicado anteriormente que la actividad económica necesita de un conjunto de reglas que permita la actuación de los agentes económicos. Además del establecimiento de este marco legal, el sector público actúa como un agente importante dentro de la actividad económica de un país. Por una parte, detrae recursos de las empresas y las familias mediante los diferentes impuestos que gravan la actividad económica que éstas realizan; por otra, transfiere parte de los recursos que obtiene a las empresas y a las familias a través de las subvenciones y transferencias que realiza. Asimismo, el sector público interviene como consumidor de determinados bienes y servicios que producen las empresas o puede ser también productor de determinados bienes y servicios.

De momento sólo vamos a considerar la actividad del sector público en su faceta de obtención de ingresos de las empresas y las familias, y de aportación de rentas a estos agentes económicos. La Figura 3.2 representa esta actividad del sector público en relación con los otros agentes económicos. La línea A representa los impuestos y otros ingresos que el sector público obtiene de las empresas. La línea B representa los ingresos que las empresas obtienen del sector público. Si aumenta el conjunto de pagos que las empresas realizan al sector público, significa que de los ingresos que éstas obtienen por la venta de sus bienes y servicios tienen que detraer una parte mayor para realizar dichos pagos, y en consecuencia, tendrán que disminuir los pagos que realizan a los factores productivos. Si las empresas obtienen una mayor aportación de fondos procedentes del sector público (por ejemplo, un aumento de las subvenciones), dispondrán de mayores ingresos para remunerar a los factores productivos.

En la parte de las economías domésticas o familias se produce una serie de flujos similares. Por un lado, el sector público obtiene unos ingresos que proceden de

El flujo circular de la actividad económica representa el equilibrio de una economía.

Una economía es cerrada cuando no tiene relaciones con el exterior.

FIGURA 3.2. El flujo circular en una economía cerrada

las rentas que consiguen las familias por su participación en la actividad productiva, línea C. Por otro, estos pagos que las familias realizan al sector público reducen su capacidad de adquirir bienes y servicios a las empresas, pero la parte de los ingresos que obtienen las familias del sector público, línea D, aumenta la disponibilidad de fondos para la compra de bienes y servicios a las empresas.

Si el conjunto de ingresos que obtiene el sector público de las empresas y de las familias es suficiente para la realización de los pagos que debe realizar (incluidos los gastos para el mantenimiento de las instituciones que forman el sector público), decimos que existe equilibrio presupuestario en el sector público. En caso de que los pagos sean mayores que los ingresos decimos que existe déficit presupuestario, y si los ingresos que obtiene son mayores que los pagos existiría superávit presupuestario.

El análisis que hemos realizado presenta algunas simplificaciones que conviene señalar. En primer lugar, hemos considerado al sector público de forma global como todo aquello que no son empresas o economías domésticas (incluyendo en esta última categoría a las entidades privadas sin fines de lucro) y, en consecuencia, consideramos sector público tanto a la Administración central como a la autonómica o municipal. En segundo lugar, hemos prescindido de las empresas públicas y de los organismos públicos que obtienen todos o parte de sus ingresos mediante la producción de bienes y servicios que venden en los mercados. Por último, hemos omitido la parte de actuación del sector público en su doble faceta de comprador de los bienes y servicios que ofrecen las empresas, y de utilización de los factores productivos que necesita para realizar su actividad. Estas simplificaciones, que iremos completando en los capítulos posteriores, no afectan a la idea central que tratamos de reflejar en este apartado, en el que se presentan las principales relaciones entre los agentes económicos que intervienen en la economía de un país.

Una presentación más completa del modelo del flujo circular de la renta en una economía cerrada (es decir, sin considerar al sector exterior) debería incluir las actividades de las empresas públicas y los gastos públicos en bienes y servicios. Las empresas públicas actúan incrementando la cantidad de bienes y servicios que existen en la economía y contratan factores productivos en los mercados de factores para llevar a cabo su actividad. En muchas ocasiones la actividad que realizan se justifica por la necesidad de producir determinados bienes que no son ofertados por las empresas privadas, como determinados bie-

nes públicos, o por otras razones de interés para la economía nacional. Por este motivo, es frecuente que las empresas públicas cubran parte de sus necesidades financieras mediante la obtención de ingresos del sector público.

Tampoco hemos incluido en esta presentación la actuación de los intermediarios financieros que canalizan la parte de la renta que los agentes económicos no destinan de forma inmediata al consumo (es decir, el ahorro) hacia aquellos otros agentes (familias, empresas o sector público) que necesitan una mayor cuantía de renta para hacer frente a los gastos que pretenden realizar de consumo o de inversión. Por tanto, hemos supuesto que la renta se destina al gasto, de forma directa (mediante la adquisición de bienes y servicios) o indirecta (mediante la inversión).

Las relaciones entre los agentes económicos en una economía abierta

En la economía actual, muchos de los productos que se consumen en un país se producen en otro diferente. Si observamos los productos que tenemos en nuestro entorno, como la televisión, el computador, los teléfonos móviles, los automóviles, etc., podemos comprobar que están fabricados lejos de nuestras fronteras. Ninguna economía actual está cerrada, sino que establecen, de una u otra forma, relaciones comerciales con el exterior, por lo que el resto del mundo tiene una importancia fundamental en todas las economías. Recordemos que el sector exterior está formado, a su vez, por familias, empresas y sector público. En este planteamiento, únicamente estamos considerando los agentes económicos citados. No obstante, no debemos olvidar que existen elementos que influyen decisivamente en esas relaciones, como la cultura, la legislación, los recursos naturales y el medio ambiente, entre otros. Si integráramos todos ellos lograríamos un enfoque global de la economía.

La representación de los flujos monetarios entre todos los agentes económicos (incluido el sector exterior formado por las empresas y familias extranjeras) es la recogida en la Figura 3.3, donde se observa que del total de la renta que se genera en un país, los impuestos, el ahorro y las importaciones representan salidas del flujo circular, mientras que el gasto público, la inversión y las exporta-

Una economía es abierta cuando tiene relaciones económicas en el exterior.

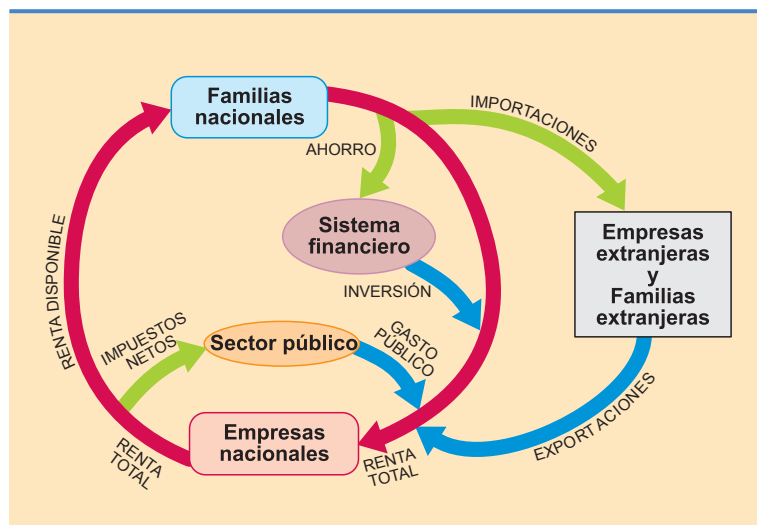


FIGURA 3.3. El flujo circular en una economía abierta

ciones representan entradas al flujo circular. Por tanto, la actuación de los diferentes agentes económicos determina la cantidad de renta que existe en una economía.

También podemos observar las relaciones de interdependencia que se establecen entre los agentes económicos. Aunque en la Figura 3.3 hemos representado los flujos monetarios, no debemos olvidar que éstos son la contrapartida de los flujos reales. Por tanto, el pago que se realiza por las importaciones de bienes y servicios remunera a los factores productivos de otros países, mientras que las exportaciones de una economía suponen que de la renta del sector exterior se están trasladando recursos para remunerar los factores de producción nacionales.

3.2. Los sectores económicos

Las actividades económicas se pueden clasificar por sectores.

Si de la consideración de la actividad económica de forma global pasamos a realizar un análisis más detallado sobre los diferentes sectores que integran la economía de un país, la clasificación más tradicional diferencia entre:

1. *Sector primario*, que agrupa las actividades que tienen relación directa con la naturaleza (agricultura, pesca, silvicultura y minería).
2. *Sector secundario o industrial*, que recoge las diferentes actividades fabriles y que engloba la construcción; aunque por su importancia en la economía ésta suele contabilizarse de forma independiente.
3. *Sector terciario o de servicios*, que comprende las actividades de servicios que no se plasman en la producción de bienes materiales y que no están incluidas en los dos grupos anteriores (comercio, cultura, turismo, etc.).

En las economías desarrolladas, el peso del sector primario es reducido con respecto al sector industrial y al de servicios. En la economía española, el sector terciario es el sector más productivo si atendemos a su participación en el Producto Interior Bruto (PIB), como se refleja en los datos del Cuadro 3.1, en torno al 60%.

La estructura sectorial de la economía guarda relación con las actividades que realizan los agentes económicos dentro de ésta. La mayoría de las empresas realizan su actividad en sectores determinados como el de servicios o el

Cuadro 3.1. Producto interior bruto por sectores. Precios corrientes

	2001	2002	2003	2004	2005 (P)	2006 (A)
Ramas agraria y pesquera	26.310	26.586	28.008	27.365	25.877	25.114
Ramas energéticas	16.488	17.193	19.088	21.090	25.352	26.775
Ramas industriales	108.985	111.846	115.154	119.293	124.568	132.419
Construcción	54.970	62.452	70.265	80.480	94.042	106.361
Ramas de los servicios	411.499	443.440	474.417	508.441	543.595	583.034
Servicios de mercado	322.717	349.189	372.812	399.094	425.776	455.643
Servicios de no mercado	88.782	94.251	101.605	109.347	117.819	127.391
Impuestos netos sobre los productos	62.426	67.689	75.997	84.373	95.016	107.251
PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS DE MERCADO	680.678	729.206	782.929	841.042	908.450	980.954

Fuente: INE. 2008.

LECTURAS Leon Walras (1834-1910)

Todo depende de todo, ésta fue una idea de cuño fisiocrático que habría de inmortalizar y formalizar por primera vez Leon Walras. La idea de la necesaria compatibilidad de todos los planes de los agentes en un sistema de mercado no era nueva ni mucho menos. Walras comprendió agudamente el problema y lo vertió en odres matemáticos. Exploró por vez primera las condiciones matemáticas para que el orden de mercado mantuviese en su imagen matemática la compatibilidad de los distintos planes. Muchos otros le seguían en esta línea de investigación, perfeccionando el aparato formal y haciendo aflorar las condiciones también formales del Equilibrio General.

Las matemáticas de Walras no alcanzaban ni de lejos la altura de las del virtuoso Marshall. Su visión de la interdependencia presentada

en un conjunto de ecuaciones que deberían cumplir ciertas condiciones formales para convertirse en un sistema compatible le consiguió la fama. Pero nada de eso ignoraba Marshall, quien lo hizo notar en el apéndice XIV de sus *Principios*. Por eso, el enfoque del equilibrio parcial marshalliano no era más que un ejercicio de equilibrio general aplicado.

Walras no era un gran matemático; tampoco era un economista académicamente formado. La Economía de partida la había bebido de su padre, quien no pasaba de ser un economista de modesta estatura. Tardó Walras, el hijo, en hallar empleo como economista. Probó en muchos oficios; finalmente consiguió un puesto como profesor de Economía en la Facultad de Derecho de la Academia de Lausana. Fue en la apacible tarea de la ense-

ñanza como profesor cuando encontró tiempo para publicar la obra que habría de asegurarle un puesto permanente en el panteón de los economistas ilustres, *Elements d'Economie Pure*. La comunidad académica tardó en reconocer los méritos de este *outsider* en la Economía que no brillaba ni por su virtuosismo matemático, fue suspendido en matemáticas y fracasó en el ingreso en la *École Polytechnique* de París, con lo que hubo de contentarse con los estudios de la *École des Mines* —de menor prestigio científico—, ni por la calidad de su formación económica.

Solo en el ocaso de su vida, y sobre todo, después de muerto, la comunidad académica acabó reconociendo el mérito de este extraño pionero del enfoque del Equilibrio General, que mantiene un grupo de cultivadores prestigiosos en nuestra ciencia.

industrial. Las familias que trabajan en las empresas de un sector obtienen sus rentas de la remuneración que perciben por los factores de producción que utilizan las empresas o por las transferencias que reciben del sector público. Por tanto, la ubicación dentro de un sector u otro es un dato fundamental a la hora de analizar las posibilidades de empleo o las condiciones de trabajo. Sectores como la agricultura o la minería están más vinculados a los programas de ayuda del sector público que otros como el sector servicios.

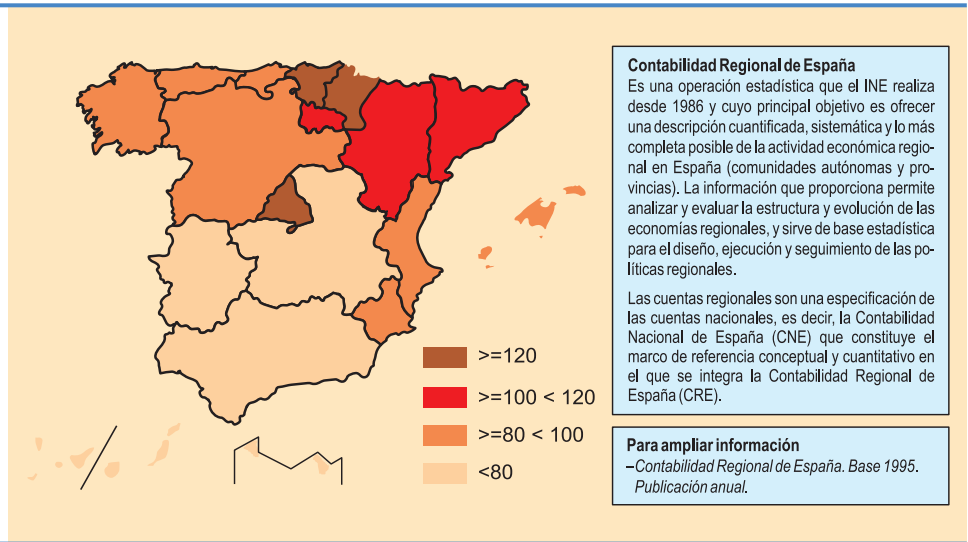
Además de la vinculación a un sector productivo determinado, las familias y las empresas, así como determinadas administraciones que forman parte del sector público, se encuentran vinculadas a determinados ámbitos geográficos. La distribución de la actividad económica no es uniforme en todo el territorio nacional. El análisis de los indicadores económicos nos muestra una distribución desigual de la renta y la riqueza. Por ejemplo, el indicador del PIB per cápita permite observar el grado desigual de niveles de renta, como se comprueba en el mapa de la Figura 3.4.

3.3. Los sistemas económicos

En los puntos anteriores hemos expuesto las características básicas de los agentes económicos que intervienen en la economía, sus interrelaciones, su ubicación dentro de los sectores económicos o en función del ámbito geográfico donde actúan. Pero el funcionamiento de los agentes económicos también depende del conjunto de las instituciones que intervienen en el proceso de

Los sistemas económicos dependen de la interacción de los agentes, del marco institucional y de otros factores.

FIGURA 3.4. PIB per cápita 2006 (España = 100). Datos en miles de euros



toma de decisiones. A este conjunto formado por el marco institucional y los procesos de toma de decisiones se lo denomina *sistema económico*.

A lo largo de la historia y en función de la disponibilidad y posibilidad de obtención de los factores productivos, las sociedades han ido organizando su sistema económico, es decir, el conjunto de relaciones de todo tipo que se establecen entre los distintos agentes y que caracterizan la organización económica de una sociedad.

La organización de los mercados de trabajo o mano de obra, el sistema fiscal, el desarrollo tecnológico, la disponibilidad de recursos naturales, etc., difieren de unos países a otros. Así, la economía española funciona de una forma distinta a la de otros países. Bien es cierto que ésta se parece más a la de determinados países, como, por ejemplo, a la francesa o a la italiana, y sus diferencias son aún grandes con respecto a otras, como la rusa o la cubana.

Estas diferencias provienen de la respuesta que cada sistema económico da a las tres preguntas siguientes: 1) ¿qué bienes y servicios producir?, 2) ¿cómo producirlos? y 3) ¿para quién producirlos? En función de la respuesta que se dé a estas cuestiones podremos hablar de diferentes sistemas económicos donde se relacionan los agentes económicos.

El concepto de sistema económico es una abstracción que presenta la utilidad de contemplar de forma aislada las relaciones económicas que se establecen entre los agentes que intervienen en la economía, desde el enfoque del mecanismo fundamental que orienta su toma de decisiones.

En los sistemas económicos capitalistas el mercado juega un papel fundamental.

Cuando es el mercado, es decir, la institución donde se establecen las relaciones entre los demandantes (los agentes que tienen deseos de comprar) y los oferentes (los agentes que tienen deseos de vender), el que determina los bienes y servicios que se deben producir, cómo se van a producir y para quién producirlos, nos encontramos ante un *sistema económico de mercado* o capitalista. En el mercado, los precios tienen un papel fundamental ya que son los que permiten a los demandantes y oferentes organizar sus preferencias y actuar de una forma determinada. Estas relaciones que se establecen a través de los mercados actúan tanto para los mercados de bienes y servicios como para los mer-

cados de factores. Es decir, los precios y las preferencias de los individuos o las empresas son los que determinan la elección de los bienes o los factores de producción que desean. Por último, opera un sistema de propiedad privada por el que los individuos gozan de los derechos de propiedad de acuerdo con las leyes que regulan dichos derechos.

En el extremo opuesto están las sociedades donde las decisiones fundamentales de qué producir, cómo hacerlo y para quién, se adoptan por la autoridad económica central. En este supuesto decimos que nos encontramos ante un *sistema económico de planificación central*. En este tipo de organización, la autoridad económica establece y regula todo el comportamiento de las empresas y las economías domésticas. Para este fin, determina qué es lo que se va a producir y cómo se van a distribuir los bienes y servicios. En una economía completamente planificada, también debe existir un sistema de control del trabajo, ya que los individuos no tienen la capacidad de decidir libremente el tipo de trabajo que desean realizar ni cómo utilizar los ingresos que obtienen por el mismo. La cantidad de bienes y servicios de que pueden disfrutar las familias estará determinada por sistemas de asignación establecidos por la autoridad económica, normalmente mediante sistemas de racionamiento, y la propiedad tendrá carácter estatal o colectivo.

Los dos sistemas «puros» mencionados anteriormente no suelen operar como tales en la realidad. En las sociedades donde la institución predominante es el mercado, existen determinadas parcelas donde el sector público tiene un papel importante mediante la regulación y la vigilancia de los mecanismos de mercado. También en las sociedades con economía planificada suelen existir parcelas en las que la autoridad económica no ejerce el control y deja cierta iniciativa a los individuos. En este sentido, los sistemas económicos actuales son sistemas mixtos aunque puedan calificarse como más próximos a un sistema u otro.

En muchos países, que hace unos años eran denominados socialistas o países del Este, el papel del Estado era tan importante que los mercados eran muy limitados, y estos países desarrollaban un sistema de economía planificada por el sector público, que se contraponía al término de países capitalistas, en los que predominaba la economía de mercado.

La existencia de un tipo de sistema económico en un país es el resultado de su proceso histórico particular. La economía española responde a estas preguntas con un sistema de economía social de mercado, que significa que, aunque la asignación de recursos la realiza fundamentalmente el mercado a través del sistema de precios, el sector público tiene una intervención activa como regulador de la actividad económica.

En los sistemas de economía planificada es la autoridad económica la que da respuestas a las preguntas de la economía.

España es una economía social de mercado.

RESUMEN

La visión global de la Economía que se presenta en esta lección contiene dos elementos importantes. El primero es la relación que se establece entre los tres grandes agentes económicos: las familias, las empresas y el sector público. Las familias compran bienes y servicios a las empresas y les facilitan los factores de producción de su propiedad para que realicen sus ac-

tividades; también pagan impuestos al sector público y reciben de éste transferencias u otro tipo de contraprestaciones. Las empresas pagan los factores de producción a las familias y reciben los ingresos derivados de la venta de sus bienes y servicios, abonan los correspondientes impuestos por su actividad al sector público y obtienen subvenciones. El segundo

elemento nos presenta la economía en su conjunto, es decir, ofrece una visión macroeconómica de los grandes agregados de la economía de un país. En las relaciones entre los diferentes agentes económicos se destaca el papel de los mercados. En primer lugar, los mercados de bienes y servicios donde se intercambia la producción final de las empresas destinada al consumo privado o público, a la inversión o a las exportaciones. El conjunto de toda la producción es el Producto Interior Bruto (PIB). En segundo lugar, se presentan los mercados de factores, donde las empresas obtienen los factores necesarios para realizar la producción de bienes y servicios, recursos naturales, trabajo y capital. La suma de todos los factores utilizados en la producción de bienes y servicios constituye la renta nacional.

También se analizan las principales magnitudes derivadas de la actuación del sector público. En pri-

mer lugar, los impuestos que obtiene de las empresas o de las familias. En segundo lugar, los gastos que realiza con los ingresos obtenidos. Por último, se presenta la actuación pública a la hora de ofertar determinados bienes y servicios.

Las anteriores relaciones se completan con las que el país tiene con el resto del mundo, lo que permite una visión general del funcionamiento de la economía. Para estudiar la actividad económica es frecuente dividirla en sectores. En Economía distinguimos tres sectores económicos: el sector primario, el sector secundario o industrial y el sector terciario o de servicios.

La forma de la que se organizan las economías da lugar a los sistemas económicos. La respuesta a qué producir, cómo producir y para quién producir es diferente según estemos en un sistema de economía de mercado o de planificación central.

TÉRMINOS CLAVE

- Economía cerrada y abierta
- Flujo circular de la actividad económica
- Flujos económicos
- Mercados de bienes y servicios
- Mercados de factores
- Sectores económicos
- Sistema económico

CUESTIONES

1. En una economía cerrada donde sólo intervienen empresas y familias, ¿pueden los consumidores realizar un gasto en bienes y servicios mayor que la cantidad producida por las empresas? Razone su respuesta.
2. ¿Por qué decimos que las importaciones representan salidas del flujo de la renta?
3. Los ingresos por turismo no nacional, ¿a qué otro tipo de flujos se pueden comparar en una economía abierta?
4. ¿Por qué se indica que los impuestos son una salida del flujo circular de la renta?
5. Señale las características principales de un sistema económico de economía de mercado.

EJERCICIOS

1. La contratación por una empresa hotelera de un camarero se realiza en el:
 - a) Mercado de bienes y servicios.
 - b) Mercado financiero.
 - c) Mercado turístico.
 - d) Mercado de factores.

2. La adquisición de una habitación de hotel para hospedarse durante una noche por un particular se clasificaría dentro del flujo:
 - a) Del gasto.
 - b) De la renta.
 - c) De la producción.
 - d) Todas las respuestas son correctas.
3. Cuando el sector público establece una ayuda para promocionar una zona turística está realizando:
 - a) Subvención.
 - b) Transferencia.
 - c) Compra de bienes y servicios.
 - d) Recaudación impositiva.
4. El total del gasto en bienes y servicios que se realiza en un país tiene que ser igual a:
 - a) La producción neta.
 - b) La producción neta + las exportaciones.
 - c) La producción neta – las exportaciones.
 - d) La producción neta – las exportaciones + las importaciones.
5. Si en un país existe la propiedad privada, la mayoría de las compras las realizan los individuos en los mercados y existe libertad de creación y establecimiento de empresas, decimos que existe un sistema:
 - a) De planificación central.
 - b) Mixto.
 - c) De economía de mercado.
 - d) Ninguna respuesta es correcta.

SOLUCIONES

CUESTIONES

1. En una economía cerrada, es decir, donde no existen relaciones económicas con el exterior, la producción, la renta y el gasto deben ser iguales. Por tanto, los consumidores no podrán realizar un gasto en bienes y servicios mayor que el de la producción que realizan las empresas, porque para ello sería necesario importar de empresas de otros países los bienes y servicios que excedan de los producidos por las empresas del país.
2. Porque el pago de los bienes y servicios que importamos va a remunerar a los factores productivos del país que ha producido dichos bienes y servicios. En consecuencia, esa renta sale del flujo circular del país que importa y se integra en el flujo circular del país que exporta.
3. Los ingresos por turismo no nacional son similares a las exportaciones, dado que transfieren renta de otro país al realizar la adquisición de bienes y servicios en el lugar de destino.
4. Porque la cuantía de los impuestos que se deduce de la renta que perciben las economías familiares reduce la capacidad de gasto o renta disponible con la que éstas pueden realizar la compra de bienes y servicios.
5. La existencia de un sistema de economía de mercado requiere que la asignación de los re-

ursos esté fijada por un sistema de precios determinados en los mercados, donde jueguen libremente las voluntades de los compradores y vendedores, la existencia de libertad para el establecimiento de empresas y la existencia de propiedad privada.

EJERCICIOS

1. **d)** Un camarero es un trabajador que ofrece su trabajo a cambio de una determinada remuneración, y por tanto se encuentra dentro del mercado de factores de producción que contrata la empresa hotelera para realizar su actividad.
2. **a)** Las compras de bienes y servicios que realizan los miembros de las unidades económicas de consumo o familias integran el flujo del gasto de una economía.
3. **a)** Cuando el sector público otorga una ayuda para el desarrollo de una zona turística está realizando una subvención a las empresas turísticas de la zona, y la cuantía de los fondos deberá destinarse a dicha actividad, por lo que existe una contrapartida a la ayuda pública de la que se benefician las empresas.
4. **d)** La cantidad total de bienes y servicios que pueden adquirir las familias de un país será

igual a la cantidad de bienes y servicios que se produzcan después de descontar los que se vuelvan a destinar a la producción (producción neta), menos los que se han destinado a las exportaciones, más los que proceden de las importaciones.

5. c) Las características que se presentan responden a las características básicas de un sistema de economía de mercado o sistema capitalista. Si se dieran datos sobre el grado de intervención del sector público estaríamos ante un sistema de economía mixta, que es el más habitual en el mundo real.
-

PARTE II

CAPÍTULOS

4. La oferta y la demanda: el funcionamiento del mercado 59
5. Producción y costes 91
6. Los mercados 109
7. Los mercados de factores productivos 129
8. El sector público y los mercados 147

En la primera parte del libro hemos estudiado lo importante que es para los países resolver los problemas de qué, cómo y para quién producir, y cómo los protagonistas de la economía —*las empresas, las economías domésticas y el sector público*— se relacionan entre sí generando la actividad económica.

En esta segunda parte veremos cómo en las economías capitalistas las respuestas al qué, cómo y para quién producir están presentes en el mercado. Éste es la institución básica que determina cómo se relacionan los agentes económicos. En el Capítulo 4 se describe de forma aislada el comportamiento de la oferta y la demanda, y cuáles son los elementos o factores que determinan la actuación de oferentes y demandantes. También estudiaremos cómo en un mercado libre, sin intervenciones, el precio es el mecanismo que permite que los oferentes y demandantes se pongan de acuerdo y finalmente se realicen los intercambios. Asimismo, veremos algunas aplicaciones que se derivan del análisis de la oferta y la demanda, como son el establecimiento de precios máximos y mínimos y el concepto de elasticidad-precio, ejemplos que nos permiten acercarnos todavía más al funcionamiento real de las economías.

El Capítulo 5 lo dedicamos al comportamiento de la empresa como unidad básica de producción. Se trata de profundizar en determinados aspectos de la teoría de la producción para acercarnos a las verdaderas motivaciones de las empresas. Aspectos tales como qué factores productivos utiliza, cómo es la función de producción, en qué costes incurrir y cómo obtiene el máximo beneficio, se analizan con detalle en el capítulo.

Una vez que hemos estudiado el funcionamiento del mercado y las motivaciones que inducen a sus protagonistas a actuar de una determinada manera, nos adentramos en el estudio de los diferentes tipos de mercado. En el Capítulo 6 se ofrece una visión sencilla y rigurosa de los aspectos más importantes de los mercados, desde la óptica de la competencia y el número de participantes. Estudiaremos el funcionamiento de los mercados de competencia perfecta y los monopolios como las dos situaciones extremas de la competencia, para acercarnos también al estudio de situaciones más reales como los mercados de oligopolio y la competencia monopolística.

El Capítulo 7 presta una especial atención al funcionamiento del mercado de trabajo, por la importancia que tiene este factor desde una dimensión multidisciplinar. Se analizarán las características de la oferta y la

demanda de trabajo para poder estudiar la forma de la que se establece el salario de equilibrio, y se estudiará también el trabajo desde otra óptica de gran interés: la del desempleo. ¿Cómo se mide el número de parados en un país?, ¿son todos los parados iguales?, ¿cuáles son las causas del desempleo?, son algunas cuestiones que encontrarán respuesta en este capítulo. La última parte se destina al estudio del mercado de recursos naturales y del mercado de capital.

En el Capítulo 8 se analiza el papel del sector público en las economías. La existencia de fallos en los mecanismos de asignación de los mercados y la necesidad de redistribuir la renta que se genera en las economías son las dos razones básicas que subyacen a la intervención del sector público en una economía. Se estudiarán con mayor profundidad las causas que determinan la aparición de fallos en el mercado y las distintas actitudes que permiten corregirlos o paliarlos, cerrando así la segunda parte del libro, en la que se ha ofrecido una visión de conjunto, desde una óptica microeconómica, de los aspectos esenciales que determinan el funcionamiento de las economías y de los agentes económicos.

CAPÍTULO

4

La oferta y la demanda: el funcionamiento del mercado

ESQUEMA

- 4.1. El mercado 60
- 4.2. La demanda 61
- 4.3. La oferta 71
- 4.4. El equilibrio del mercado 77
- 4.5. Las elasticidades de la demanda y de la oferta 79

Introducción

En los capítulos anteriores se han presentado los problemas básicos que estudia la Economía, entre ellos el problema de la escasez, así como los agentes económicos que intervienen en las economías y cuyas relaciones determinan la actividad económica. En la mayoría de los países de nuestro entorno, el mercado es la institución básica donde se relacionan los agentes económicos.

Precisamente, en este capítulo abordaremos de una forma detallada cómo funciona el mercado, cómo se relacionan los oferentes y los demandantes y cómo se resuelve el problema de la asignación de los recursos. Estudiaremos en primer lugar el mecanismo de formación de los elementos que determinan un mercado, la oferta, la demanda y los precios.

El estudio de la oferta y la demanda, los factores que las determinan y el proceso de formación de los precios constituye un tema básico en Economía. Su análisis nos permite comprender con mayor facilidad aspectos o temas económicos más complejos y tiene múltiples aplicaciones en la vida real. Así, el estudio de la oferta y la demanda nos permitirá comprender mejor:

- Cómo se forman los precios en los mercados.
- Cuáles son los elementos que explican por qué se demanda más de un bien que de otro.
- Qué ocurre con la oferta de bienes y servicios cuando suben los costes de producción.
- Cómo varían los ingresos de una empresa cuando decide alterar su precio.
- Por qué surge la reventa en espectáculos que tienen una gran demanda.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

- ✓ Comprender el funcionamiento de una economía de mercado.
- ✓ Entender el concepto de demanda, el significado de la ley fundamental de la demanda y los factores que determinan la misma.
- ✓ Conocer el concepto de oferta de un bien, su relación con el precio del mismo y con otros factores que la determinan.
- ✓ Comprender el significado y la función que cumplen los precios en una economía de mercado y llegar a determinar el precio y la cantidad de equilibrio.
- ✓ Entender el concepto de elasticidad y sus implicaciones en los mercados.

El mercado recoge el conjunto de actos de compra y venta de bienes y servicios.

En un mercado intervienen oferentes y demandantes, y se forman los precios de los bienes y servicios.

4.1. El mercado

Un mercado es toda institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores productivos, se intercambian libremente.

Hay que destacar que un mercado no es un lugar físico, ni se puede hablar de un número determinado de mercados, sino que existe mercado allí donde se realiza un intercambio. A veces coincide con un lugar físico, por ejemplo una superficie comercial, un supermercado, etc., pero otras veces no, pues se puede llevar a cabo un intercambio mediante una simple llamada de teléfono.

En una economía como la española, el mercado es la institución básica en la que se basa el funcionamiento de la economía. Recordemos que las empresas ofrecen bienes y servicios en los mercados de bienes y compran o alquilan recursos en los mercados de factores. Las economías domésticas, como propietarias de los factores de producción, ofrecen sus recursos en el mercado de factores y compran en el de bienes y servicios. El sector público compra tanto en el mercado de bienes y servicios como en el de factores, y el resto del mundo participa en ambos mercados comprando y vendiendo.

Para que los bienes o servicios se puedan intercambiar es necesario que concurren en el mercado dos agentes: los demandantes y los oferentes, cuya interacción proporciona el precio y la cantidad de bien o servicio que se intercambia.

Los demandantes o compradores acuden al mercado para adquirir los bienes y/o los servicios que satisfacen sus necesidades, o los factores productivos que requieren para producir.

Los oferentes, también llamados vendedores, ponen en el mercado a disposición de los compradores los bienes y servicios que han producido o los factores de los que son propietarios.

¿Cómo se realizan los intercambios en los mercados? Los agentes que intervienen en un mercado, es decir, los compradores y los vendedores, realizan sus transacciones utilizando como medio de pago el dinero. El dinero simpli-

fica las transacciones, pues permite valorar cada bien o servicio en unidades monetarias, de tal manera que el individuo que quiere adquirirlo ha de pagar un precio por ello.

El precio es, por tanto, el elemento que permite poner de acuerdo a los compradores y vendedores de un mercado, y se define como la relación de cambio de un bien por dinero. En el caso español, sería el número de euros que hay que pagar para obtener una unidad física de un bien o servicio.

El dinero facilita las transacciones.

El precio es el número de unidades monetarias que hay que pagar para obtener una unidad física de un bien.

Tipos de mercado

En Economía, los mercados se pueden clasificar de acuerdo con diferentes criterios. En este curso fundamentalmente nos interesan tres clasificaciones:

Criterios de clasificación de los mercados:

- a) Según sea el tipo de bien o servicio que se intercambia, podemos hablar de *mercados de bienes y servicios* y *mercados de factores productivos*. En una economía de mercado, los mercados de bienes y servicios son los que determinan qué producir y los de factores dan respuesta a los problemas de cómo y para quién producir.
- b) Atendiendo al grado de competencia o a la estructura del mercado, hablamos de *mercados competitivos* y *mercados no competitivos*. En los primeros, el número de participantes es muy alto y nadie tiene poder sobre las condiciones del mercado, es decir, precios y cantidades. En los segundos, bien porque el número de participantes es más reducido o bien por otras causas que ya se explicarán más adelante, alguno de los participantes en el mercado tiene un cierto poder sobre la determinación de los precios y/o de las cantidades.
- c) Dependiendo del grado de regulación, los mercados pueden ser *libres* o *intervenidos*. Un mercado es libre cuando ninguna autoridad controla las condiciones del mercado, de forma que los participantes compran y venden libremente, y el precio es el resultado de la interacción de oferentes y demandantes. Hablamos de mercados intervenidos o regulados cuando los precios o las cantidades son determinados por alguien ajeno al mercado.

Tipo de bien.

Grado de competencia.

Regulación.

En ocasiones, los mercados son muy complejos y los demandantes y oferentes no se encuentran frente a frente, como en los mercados de futuros, donde los oferentes suelen ser personas arriesgadas que desean alcanzar la máxima rentabilidad de sus inversiones, y los demandantes son personas más cautas que prefieren obtener menos rentabilidad a cambio de más seguridad.

También es frecuente oír hablar de los llamados «mercados negros». Éstos se refieren a los mercados que funcionan al margen de la legalidad existente, bien porque lo que se intercambia son bienes y servicios no legales, o bien porque las actividades que realizan escapan al control de las autoridades económicas y no se contabilizan en el producto nacional de un país.

Se define la demanda como la cantidad de un bien o servicio que se desea adquirir a distintos precios.

4.2. La demanda

Cuando las personas consumen bienes y servicios, lo hacen porque sienten el deseo de satisfacer una determinada carencia, una necesidad. Precisamente los deseos de consumo que tienen los individuos conforman la demanda.

Una tabla de demanda recoge las distintas cantidades de bien que los individuos desean comprar a distinto precio.

La cantidad de bien que los consumidores quieren y pueden comprar depende de muchos factores, siendo el más significativo el precio del mismo.

La ley de la demanda dice que cuanto mayor sea el precio de un bien, menor será la cantidad demandada del mismo, y viceversa.

El precio proporciona información a la hora de comprar.

También influye la posibilidad de sustitución de los bienes.

Cuadro 4.1. Tabla de demanda de juegos para consolas

PRECIO DE LOS JUEGOS PARA CONSOLAS (€)	CANTIDAD DEMANDADA DE JUEGOS (en unidades físicas)
60	1
50	2
40	3
30	4
20	6
10	10
5	15

Llamamos *demanda* de un bien o servicio a la cantidad que las economías domésticas desean adquirir o comprar, para satisfacer una necesidad, a los distintos precios de éste.

Es importante resaltar que lo que entendemos por demanda no son las cantidades de un bien o de un servicio que realmente compran las familias, sino lo que están dispuestas a comprar a los distintos precios.

Si observamos la tabla del Cuadro 4.1, comprobamos que a medida que el precio de los juegos es mayor la cantidad que un consumidor desea comprar se reduce, y al contrario, el consumidor está dispuesto a consumir más juegos para consolas cuando el precio es más bajo.

Este hecho o fenómeno que recoge la relación inversa que existe entre la cantidad demandada de un bien y su precio se conoce en la literatura económica como la *ley de la demanda*.

La ley de la demanda expresa que la demanda de un bien aumenta a medida que se reduce su precio, y viceversa.

¿Cuáles son las razones que justifican esta ley? Los argumentos pueden desarrollarse a muy distintos niveles, pero para nuestros fines bastará con hacerlo con sentido común y observación. Así, una primera razón que justifica el funcionamiento de esta ley sería que el consumidor considera el alto precio como un obstáculo que le disuade de comprar, y la experiencia nos muestra que, en efecto, un precio muy elevado desalienta al consumidor para comprar, y un precio bajo le anima a hacerlo. Este fenómeno explicaría por qué en períodos de rebajas las ventas de los grandes almacenes son mayores.

Pero existe una segunda razón que explica este comportamiento y es la que se refiere a la posibilidad de sustitución entre unos bienes y otros. Para cubrir la misma necesidad, existen productos que tienen unas características muy semejantes o similares. Por ejemplo, podemos sustituir los juegos para consola por un juego de cartas, un juego de ordenador o una pelota; obviamente no son el mismo juego, pero todos sirven para ocupar nuestro tiempo libre. Si el precio de los juegos para consola sube mucho, los consumidores desviarán sus deseos a adquirir otro tipo de productos que satisfagan sus necesidades de jugar, como pueden ser los juegos de mesa. Éstos ahora son relativamente más baratos, por lo que los demandantes sustituirán el consumo de un bien (juegos para consola) por otro (juegos de mesa).

Una última razón que justifica el funcionamiento de la ley de la demanda obedece al llamado *efecto renta*, que explica cómo una variación en el precio de un bien afecta al poder adquisitivo de nuestra renta o a la capacidad de compra de nuestro dinero, de forma que si aumenta el precio de los juegos para consola, con la misma renta que antes de la subida se pueden adquirir menos juegos, lo que origina una disminución en la cantidad demandada de los mismos.

Efecto renta.

La función de demanda y la curva de demanda

La demanda de un bien como los juegos para consola no sólo depende del precio de los mismos; existen muchos otros factores que influyen en la mayor o menor demanda de juegos; entre ellos cabe destacar: la renta o ingresos de los consumidores (R), el precio de los bienes relacionados (P_y), los gustos o preferencias (G), y otros factores tales como el tiempo disponible, la moda, las características climáticas, etc. (O). De forma que, si recogemos la relación que existe entre la demanda de un bien y todos los factores que influyen en la misma en una función matemática, obtenemos la *función de demanda*. Su expresión matemática es como sigue:

$$D_x = f(P_x, R, P_y, G, O)$$

Esta función explica cómo varía la cantidad demandada de un bien cuando se altera alguno de los factores que determinan la función.

En el epígrafe anterior, cuando estudiábamos la relación que existe entre la demanda de un bien y su precio, no teníamos en cuenta la existencia de estos otros factores que también afectan a la demanda; porque para entender mejor las relaciones que se establecen entre cada variable y la demanda, lo que hacemos es considerar que el resto de los factores que puedan afectar a la demanda no se alteran, es decir, permanecen constantes. Este hecho permite simplificar el análisis y aislar la influencia que un solo factor tiene sobre la cantidad demandada de un bien. En Economía, cuando realizamos el análisis de esta manera se dice que utilizamos la cláusula *ceteris paribus*. Es importante tener en cuenta esta cláusula, porque muchas veces los factores que afectan a una variable actúan conjuntamente y en direcciones opuestas, lo que dificulta en gran medida el análisis económico. De forma que, cuando decimos que al bajar el precio de los juegos para consola aumenta la cantidad demandada de juegos, hay que añadir *ceteris paribus*, pues es posible que al mismo tiempo que esto ocurre, se produzca una caída de la renta o una reducción del tiempo disponible para el ocio, que afectaría en sentido contrario a la cantidad demandada.

La función de demanda es la relación matemática que muestra que la cantidad demandada de un bien está relacionada con el precio de dicho bien, el precio de los bienes relacionados, la renta, los gustos y otros factores.

La cláusula *ceteris paribus* significa que se mantienen los demás factores constantes.

Uno de los procedimientos más frecuentemente empleados en la teoría económica es la representación gráfica, que permite comprender de forma intuitiva las relaciones funcionales que existen entre dos variables. Así, a partir del Cuadro 4.1 podemos representar la *curva de demanda* de juegos para consola (Figura 4.1). En el eje de abscisas representamos las cantidades demandadas de juegos y en el eje de ordenadas los precios de los juegos.

La curva de demanda es la representación gráfica de la función de demanda.

La representación anterior muestra la curva de demanda de juegos para consola. Se observa que tiene pendiente negativa, con lo que se detecta que existe una relación inversa entre el precio y la cantidad demandada de juegos. Esta curva de demanda representa la relación que existe entre el precio y la cantidad demandada, considerando constantes los restantes factores

Cuadro 4.2. Indicadores de consumo privado. España y zona del euro		Encuestas de opinión (porcentajes netos)				Matriculaciones y ventas de automóviles				Comercio al por menor: índice de ventas					
		Consumidores		Pro memoria: zona del euro		De las que		Pro memoria: zona del euro		Índice general		Por tipo de producto (índices deflactados)		Pro memoria: zona del euro índice deflactado	
		Índice de confianza del comercio minorista	Índice de confianza del consumidor	Índice de confianza del comercio minorista	Índice de confianza del comercio minorista	Matriculaciones	Uso privado	Ventas estimadas	Matriculaciones	Nominal	Deflactado (a)	Grandes superficies (a)	Alimentación (b)	Resto (c)	
		Situación económica de los hogares: tendencia vista	Situación económica de los hogares: tendencia vista	Situación económica de los hogares: tendencia vista	Situación económica de los hogares: tendencia vista										
05		-11	-7	-1	-5	-14	-8	1,4	1,9	2,1	0,9	3,2	0,1	2,1	1,5
06		-12	-12	-3	-9	-9	1	-1,0	-0,8	-0,9	3,2	2,6	0,7	2,2	1,6
07	P	-13	-12	-4	-13	-5	1	-1,6	-2,2	-1,2	-0,4	1,9	1,3	3,5	0,9
07 E-O	P	-12	-11	-3	-12	-4	0	-1,3	-2,1	-1,5	-0,5	2,4	1,8	4,4	1,3
08 E-O	A	-31	-31	-19	-27	-16	-5	-23,5	-26,5	-23,8	—	—	—	—	—
07	Nov.	-17	-16	-7	-16	-8	2	-7,2	-6,6	-5,9	-3,8	1,5	-0,1	0,8	-0,5
	Dic.	-19	-19	-10	-17	-9	1	1,0	1,9	6,3	4,0	-1,7	-2,3	-2,1	-1,1
08	Ene.	-20	-20	-8	-13	-12	-3	-16,7	-22,1	-12,7	-1,4	-1,7	-0,3	-2,4	0,6
	Feb.	-21	-21	-12	-23	-12	1	1,2	-9,0	0,7	5,7	1,3	3,1	-1,1	-0,1
	Mar.	-19	-17	-10	-26	-12	1	-27,9	-29,4	-28,2	-4,9	-8,8	-5,2	-11,3	-2,1
	Abr.	-25	-23	-15	-34	-12	-5	1,4	-1,4	1,5	2,1	-2,4	1,2	-1,2	-2,1
	May.	-31	-31	-17	-23	-15	-1	-24,0	-28,1	-24,3	-10,0	-2,5	—	-8,6	-0,2
	Jun.	-38	-38	-25	-25	-17	-4	-30,5	-33,5	-30,8	-6,6	-11,6	-6,7	-12,0	-2,1
	Jul.	-39	-38	-28	-26	-20	-9	-26,5	-28,6	-27,4	-8,8	-4,7	-1,2	-7,1	-1,9
	Ago.	-37	-39	-24	-35	-19	-10	-39,7	-40,0	-41,3	-8,7	-7,5	-3,9	-10,7	-1,5
	Sep.	-39	-36	-25	-33	-19	-8	-31,7	-31,8	-32,2	-9,8	-5,7	-3,3	-7,2	—
	Oct.	-44	-44	-30	-30	-24	-13	-39,0	-38,6	-40,0	—	—	—	—	—

Fuente: Banco de España Indicadores.

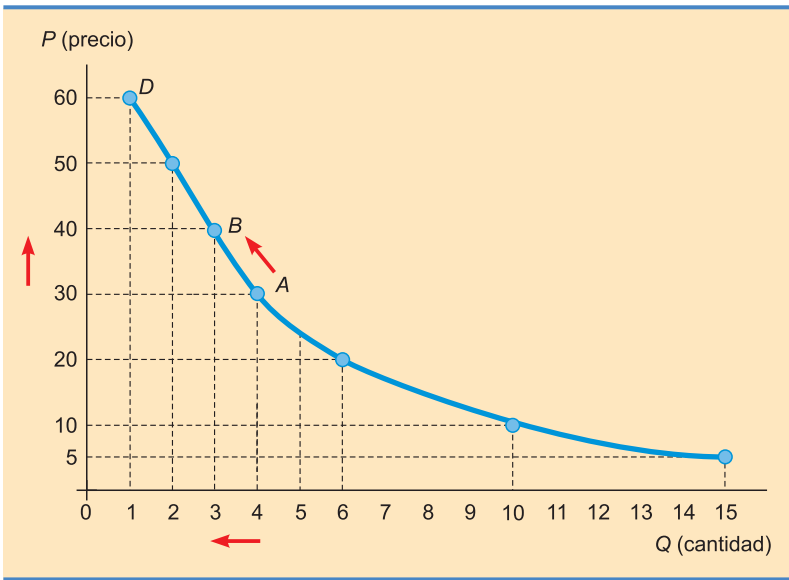


FIGURA 4.1. Curva de demanda de juegos para consola

La curva de demanda de juegos para consola muestra que la cantidad demandada de juegos está en relación inversa a su precio, por eso tiene pendiente negativa. Un aumento del precio de los juegos de 30 € a 40 € reduce la cantidad demandada de juegos de 4 a 3 juegos. Paso de A a B.

que afectan a la demanda de un bien; es decir, que es la representación de la función:

$$Q_x = f(P_x)$$

Una curva de demanda es la expresión gráfica de la demanda de un bien y refleja no sólo lo que la gente desea, sino también lo que está dispuesta a pagar.

Otros factores de los que depende la demanda de un bien

Hasta ahora hemos estudiado que la demanda de un bien dependía del precio del mismo; pero, ¿es éste el único factor que determina el que un bien se demande en mayor o menor medida? Probablemente el lector ya habrá observado que la demanda de juegos para consolas también está muy relacionada, por ejemplo, con los gustos. Demandarán juegos aquellos a los que les guste jugar a las videoconsolas, o aquellos que tengan tiempo para jugar, o los que tienen dinero suficiente para adquirirlos. En definitiva, hay muchos otros factores que juegan un papel importante en la determinación de la demanda de un bien y que nos permiten concretar de una manera fundada por qué se demanda más o menos cantidad del mismo. Algunas de las variables más significativas son:

Otros factores determinantes de la demanda:

- Los gustos o preferencias de los individuos.
- Las rentas o los ingresos de los consumidores.
- Los precios de los bienes relacionados.
- Otros.

Los gustos o preferencias

Los gustos o las preferencias es una variable psicológica que responde a las necesidades o deseos básicos de los seres humanos y que, por lo tanto, un

economista no puede entrar a explicar. Digamos, no obstante, que sin duda los gustos y las preferencias de los individuos son influenciables a través de la publicidad, de tal manera que éstos no son fijos sino que se pueden alterar. Precisamente, la demanda de juegos para consola se ha alterado en los últimos años: cada vez se solicitan con mayor resolución, más reales, en los que intervienen personajes de moda en el cine, o en cuentos, etc. Está claro que los gustos por este tipo de diversión se alteran con el paso del tiempo o por la influencia de las modas o la publicidad.

Los gustos. Una mejora de los gustos o preferencias aumentará la demanda del bien objeto de estudio, *ceteris paribus*.

Cuando los gustos por un determinado bien cambian, las pautas de demanda de los consumidores también lo harán. De esta forma, si varían las preferencias en el sentido de que ahora al individuo le gusta más que antes dedicar su tiempo libre a jugar con la videoconsola, seguramente demandará mayor cantidad, guiado por esa mayor preferencia.

La renta

La renta.

La demanda de un bien también depende del nivel de renta o de los ingresos que tiene un individuo. Recordemos que en el Capítulo 2 se estudiaron las relaciones que se establecen entre los agentes económicos, y eran las familias o consumidores los que recibían una renta o ingresos por ceder la utilización de los factores productivos a los demás agentes.

Pues bien, esta renta determina la capacidad de gasto de cada individuo o familia, en el sentido de que cuanto mayor sea la renta o ingreso, mayor será la demanda de casi todos los bienes. Así, podemos establecer la siguiente relación: *a mayor renta, mayor cantidad demandada de un bien o servicio*.

Los bienes normales son aquellos cuya demanda aumenta cuando lo hace la renta, *ceteris paribus*.

La relación que se establece entre la cantidad demandada de un bien y la renta nos permite establecer la distinción entre *bienes normales* y *bienes inferiores*.

Un bien de lujo es un caso particular de un bien normal. Es aquel cuya cantidad demandada aumenta en mayor proporción al incremento de la renta.

Llamamos *bienes normales* a aquellos bienes que los individuos demandan en mayor cantidad cuando aumenta su renta, como ocurre con la mayoría de los bienes, como la carne, los coches, la ropa, etc. Un caso particular de los bienes normales son los *bienes de lujo*, que se caracterizan por que al aumentar la renta de los individuos, el consumo de estos bienes aumenta en mayor proporción que el incremento de ésta, como, por ejemplo, las joyas o los coches deportivos de marca.

La demanda de los bienes inferiores se mueve en sentido contrario a la renta. Cuando la renta crece, *ceteris paribus*, su cantidad demandada disminuye, y viceversa.

En contraposición, existen los llamados *bienes inferiores*, que no cumplen esta regla, sino que los individuos consumen menos de ellos al aumentar su renta. Generalmente se trata de bienes que son sustituidos por otros que se suponen mejores a medida que aumenta el nivel de renta. Es el caso de algunos alimentos como la malta, de las motocicletas, etc. Normalmente consumimos estos bienes como sustitutivos de otros que requieren una inversión mayor de nuestra renta, como serían, en su caso, el café y las motos de gran cilindrada. En cualquier caso, la definición de un bien normal o inferior no es algo intrínseco al propio bien, sino que varía en función del nivel de renta de los individuos.

El precio de los bienes relacionados.

El precio de los bienes relacionados

Cuando nos planteamos comprar un videojuego es frecuente que valoremos todas las alternativas. Lo normal es que nos fijemos en el precio del juego, pero también en el precio y las características de otros bienes, como los juegos para ordenador, los CD, etc. Finalmente, en función del precio, o de nuestras prefe-

rencias, tomamos una decisión u otra. Es decir, que el precio de los bienes que guardan algún tipo de relación con el bien que deseamos es un elemento más a considerar cuando vamos a adquirir un bien. En Economía esta relación puede ser de sustitución o de complementariedad, lo que da lugar a dos tipos de bienes: bienes sustitutivos y bienes complementarios.

Anteriormente habíamos explicado que una de las razones que justificaban el funcionamiento de la ley de la demanda era precisamente la posibilidad de que el consumo de un bien pudiera sustituirse por otro de similares características; esto nos permite hablar en Economía de *bienes sustitutivos*. Un bien es sustitutivo de otro cuando satisface las mismas necesidades o deseos de los individuos que el primero.

Existen muchos bienes que pueden ser sustitutivos unos de otros; llevar zapatos y zapatillas de deporte, ir a la piscina y bañarse en un río, un helado de limón y un granizado, el cine y el teatro... son sólo algunos ejemplos de sustitución que se pueden dar entre los bienes. El grado en que un bien es sustitutivo de otro varía. Así, ir al cine es un sustitutivo cercano del teatro, mientras que la malta es un sustitutivo pobre del café. Las variaciones en el precio de un bien sustitutivo afectan a la cantidad demandada del bien al que sustituyen de la siguiente manera: si aumenta el precio de las entradas de cine, se puede esperar que la demanda de su sustitutivo aumente (la asistencia al teatro), ya que, respecto al cine, el teatro es ahora relativamente más barato.

Por este motivo, a los consumidores les interesa conocer no sólo el precio de los bienes en unidades monetarias (euros), sino también el precio de un bien en relación con otro, para poder realizar comparaciones entre los dos bienes. Para ello, utilizamos el concepto de *precio relativo*.

El precio relativo mide el valor monetario de un bien en términos de otro, es decir, nos indica el número de unidades de un bien que podríamos adquirir si dejamos de consumir otro bien.

El precio relativo de una entrada de cine en relación con una entrada de teatro se calcularía dividiendo el precio de la entrada de cine entre el precio del teatro, y el resultado nos indicaría el número de entradas de cine que podríamos adquirir si dejamos de comprar entradas de teatro.

$$\text{Precio relativo del cine} = \frac{\text{Precio entrada cine}}{\text{Precio entrada teatro}}$$

Existe otro tipo de bienes que están relacionados entre sí; son los llamados *bienes complementarios*. Un bien es complementario de otro cuando hay que consumirlos conjuntamente para obtener satisfacción; por ejemplo, el coche y la gasolina, o la crema protectora y la playa, o un CD y un reproductor. Como en el caso de los bienes sustitutivos, la complementariedad tiene distintos grados, y éstos dependen de la existencia o no de sustitutivos. Así, el coche necesariamente se mueve con gasolina y la complementariedad es casi perfecta; un juego para consola y el aparato reproductor (la consola) también son bienes con un alto grado de complementariedad; la utilización del zapato del pie derecho y el zapato del pie izquierdo muestra que ambos son complementarios perfectos, mientras que el café se puede consumir con azúcar, pero también con cualquier otro tipo de edulcorante artificial o natural, como la miel, y en este caso el grado de complementariedad es más bajo.

Cuando se altera el precio de un bien que es complementario de otro también se modifica la demanda de éste; si sube el precio de un bien que comple-

Los bienes sustitutivos satisfacen las mismas necesidades.

Si aumenta el precio de un bien sustitutivo, aumenta la cantidad demandada del bien al que sustituye.

El precio relativo nos da el valor de un bien en términos de otro.

Los bienes complementarios se consumen conjuntamente.

Un aumento en el precio de un bien complementario determina una caída de la demanda del bien al que complementa.

Los bienes independientes no están relacionados entre sí.

menta a otro, la demanda de este último disminuirá, ya que sólo así el consumidor mantiene el mismo nivel de gasto en los dos bienes.

Finalmente, muchos bienes no están relacionados entre sí, de tal forma que la alteración en el precio de uno de ellos no influye en la demanda del otro; son los llamados *bienes independientes*. Si sube mucho el precio de las lavadoras, la demanda de juegos para consola no se verá afectada; son bienes que no están relacionados entre sí.

Otros

Existen muchos otros factores que pueden tener su influencia en la demanda de un determinado bien. Así, en el caso de juegos para consola, factores tales como la publicidad, el tiempo de ocio, la estructura demográfica o las estaciones influyen en la cantidad demandada de juegos. En muchas ocasiones, la publicidad ha permitido que los demandantes de juegos trasladen su consumo hacia el juego de moda. Las condiciones climáticas hacen que en verano se demande más cantidad de bañadores que en invierno, o en invierno se demanden más anti-gripales que en verano.

Cantidad demandada y demanda

Es frecuente que los estudiantes confundan el concepto de demanda con el de cantidad demandada de un bien. No es lo mismo hablar de cantidad demandada de un bien que de su demanda. La demanda expresa las cantidades de un bien que los consumidores desean comprar a los distintos precios de éste. Esta demanda está definida para unas determinadas especificaciones del resto de los factores. Matemáticamente, se expresa en una función de demanda que, *ceteris paribus*, relaciona precios y cantidades demandadas, $Dx = f(Px)$, y gráficamente se observa en una curva de demanda.

Variaciones de la cantidad demandada.

Si varía el precio del bien que estudiamos, varía la cantidad demandada del mismo, y nos movemos a lo largo de la curva de demanda. Obsérvese que se producen variaciones en la cantidad demandada (*véase* la Figura 4.2, parte *a*). Cada precio lleva asociada una cantidad demandada: cuando éste cambia también lo hace la cantidad pero en sentido inverso.

En la Figura 4.2 observamos cómo una caída del precio de P_1 a P_2 origina un aumento de la cantidad demandada de q_1 a q_2 . Podemos ver cómo nos movemos a lo largo de la curva de demanda en el sentido *A* hacia *B*.

Las alteraciones en la cantidad demandada se reflejan en movimientos a lo largo de la curva de demanda.

Cambios en la función de demanda suponen gráficamente alteraciones de la curva de demanda.

Pero cuando cambia alguna de las especificaciones que determinan la demanda, como la renta, los gustos o el precio de los bienes relacionados, la función de demanda cambia, es decir, que se redefine para los nuevos valores que alcanza la variable que se ha alterado, de manera que gráficamente lo que se produce es un desplazamiento de la curva de demanda (*véase* la Figura 4.2 parte *b*). Si, por ejemplo, aumenta la renta de un consumidor sin que se altere el precio del bien en cuestión, el efecto renta originará un incremento de la cantidad demandada. Gráficamente se produce un desplazamiento de la curva de demanda hacia la derecha, lo que indica que al mismo precio que antes, P_1 , ahora se demanda mayor cantidad del bien, q_2 (pasó de *C* a *D*). Como se puede observar en este caso, el precio P_1 no varía, sino que al mismo precio cambia la cantidad demandada porque se ha alterado una de las especificaciones de la demanda como es la renta.

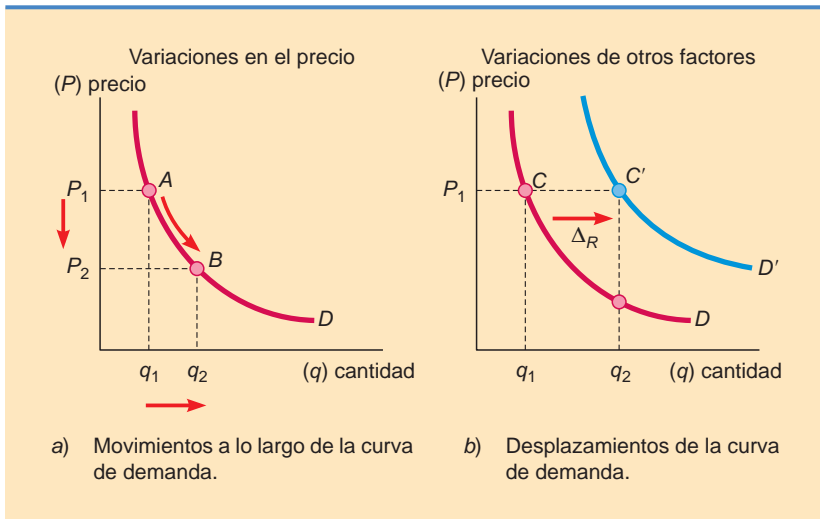
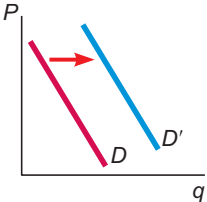
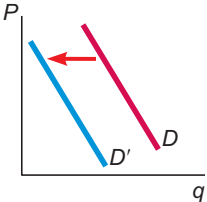


FIGURA 4.2. Movimientos y desplazamientos de la curva de demanda

Cuando se altera el precio de un bien nos movemos a lo largo de la curva de demanda (parte a). Cuando se alteran los restantes factores que afectan a la demanda se desplaza la curva de demanda (parte b).

Cuando suba el precio de los bienes sustitutos, baje el de los bienes complementarios, crezca la renta o mejoren los gustos hacia el bien que estamos estudiando, la demanda aumentará, y la curva de demanda se desplazará hacia la derecha. A los mismos precios se demanda mayor cantidad de bien (en la Figura 4.2, parte b, existe un desplazamiento del punto C al C'). Al mismo precio (P_1) se demanda más cantidad (q_2), debido a la alteración de alguno de los factores anteriormente expuestos.

En el caso contrario, cuando bajen los precios de los bienes sustitutos, suban los precios de los bienes complementarios, disminuya el nivel de ingresos o empeoren los gustos o las preferencias, la demanda disminuirá y gráficamente se expresará con un desplazamiento a la izquierda de la curva de demanda.

LA CURVA DE DEMANDA SE DESPLAZA A LA DERECHA	LA CURVA DE DEMANDA SE DESPLAZA A LA IZQUIERDA
	
<p>Si aumenta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La renta • Los gustos o preferencias • El precio de los bienes sustitutos <p>Si se reduce:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El precio de los bienes complementarios 	<p>Si aumenta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El precio de los bienes complementarios <p>Si se reduce:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La renta • Los gustos o preferencias • El precio de los bienes sustitutos

La demanda del mercado

Hasta ahora nos hemos referido a la demanda individual de un bien, es decir, a la cantidad que una persona determinada desea comprar para cada uno de los precios; pero en la realidad los intercambios se hacen en los mercados, y por este motivo interesa conocer la demanda del mercado.

La demanda de mercado está formada por la suma de las demandas individuales.

La demanda del mercado expresa las cantidades totales que los consumidores desean y pueden comprar de un bien o servicio a distintos precios, y se obtiene de la suma del conjunto de las demandas individuales.

Retomemos el ejemplo de la demanda de juegos para consola. Si nosotros preguntáramos a todos y cada uno de los consumidores de este tipo de juegos qué cantidad desearían comprar para cada nivel de precios y sumáramos esas cantidades, obtendríamos la demanda del mercado.

Para simplificar el ejemplo, supongamos que es un mercado muy pequeño donde sólo existen tres consumidores, Javier, Luis e Irene, y el resultado de revelar sus deseos de consumo de juegos para consola se recoge en una tabla de demanda (véase el Cuadro 4.3).

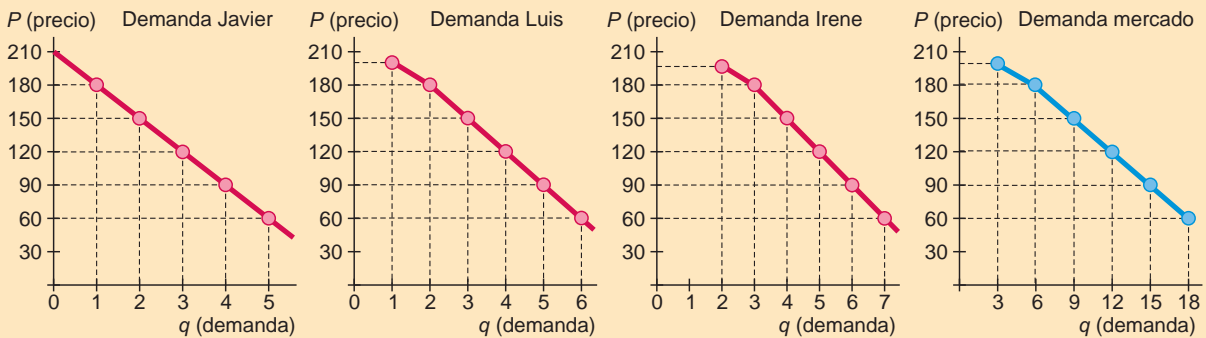
Cuadro 4.3. La demanda del mercado de juegos para consola

PRECIO DE LOS JUEGOS	DEMANDA JAVIER	DEMANDA LUIS	DEMANDA IRENE	DEMANDA MERCADO
200	0	1	2	$0 + 1 + 2 = 3$
180	1	2	3	$1 + 2 + 3 = 6$
150	2	3	4	$2 + 3 + 4 = 9$
120	3	4	5	$3 + 4 + 5 = 12$
90	4	5	6	$4 + 5 + 6 = 15$
60	5	6	7	$5 + 6 + 7 = 18$

Nota: la demanda de mercado se obtiene sumando para cada precio las cantidades demandadas por cada consumidor que forman el mercado.

A partir de esta tabla de demanda, podríamos representar la curva de demanda de mercado, que se obtendría sumando para cada precio las cantidades demandadas por cada consumidor.

FIGURA 4.3. Curva de demanda del mercado



Para obtener la curva de demanda del mercado sumamos horizontalmente para cada precio las cantidades que los consumidores Javier, Luis e Irene desean adquirir.

Es importante resaltar que todo lo estudiado para la demanda individual se puede aplicar a la demanda de mercado.

4.3. La oferta

Mientras que la demanda de un bien refleja los deseos de los consumidores o compradores, la oferta expresa el comportamiento de los vendedores. Para que los consumidores puedan comprar bienes y servicios, alguien tiene que ofrecerlos y venderlos. En Economía, los agentes económicos encargados de producir los bienes y los servicios son las empresas, que también reciben el nombre de productores y oferentes.

La oferta expresa las cantidades que los vendedores de un bien o servicio están dispuestos a ofrecer a distintos precios.

Como es lógico, los consumidores y los vendedores consideran los precios desde una óptica distinta. Mientras que para los compradores unos precios muy altos desalientan la demanda, a los oferentes ese mismo precio elevado los induce a producir y vender más de ese bien porque piensan obtener un ingreso mayor por unidad vendida. Podemos deducir, por tanto, que existe una relación directa entre el precio de un bien determinado y su oferta. Tal relación se puede observar en el Cuadro 4.4, que recoge la tabla de oferta de juegos para consola y que expresa las distintas cantidades de juegos que los oferentes están dispuestos a ofrecer para cada precio.

Como se deduce de la tabla de oferta, cuanto mayor es el precio de los juegos mayores son los deseos de venta de éstos.

Esta relación directa entre precio y cantidad ofrecida se fundamenta en el supuesto de que los bienes y servicios son producidos por las empresas con la finalidad principal de obtener beneficios, y el precio relativo de un producto con respecto a los demás bienes es un determinante importante de la rentabilidad; de tal manera que se puede concluir que cuanto mayor sea el precio del bien que estudiamos, más rentable puede esperarse que sea su producción y, en consecuencia, mayor será su oferta. Este principio que generalmente subyace en el comportamiento de los oferentes o vendedores es conocido como la *ley de la oferta*.

Se define la oferta como la cantidad de bien o servicio que se desea ofrecer a distintos precios.

Un precio elevado induce a vender más.

La ley de la oferta expresa la relación directa que existe entre el precio y la cantidad ofrecida.

Una tabla de oferta recoge las distintas cantidades que los productores desean ofrecer para cada precio.

Cuadro 4.4. Tabla de oferta de juegos para consola

PRECIO DE LOS JUEGOS EN €	CANTIDAD OFRECIDA DE JUEGOS
60	11
50	10
40	9
30	8
20	6
10	5
5	4

La oferta del mercado es la suma de las ofertas individuales.

La ley de la oferta expresa la relación positiva que existe entre los precios y las cantidades ofrecidas.

Del mismo modo que hablamos de demanda individual y de demanda de mercado, podemos diferenciar la oferta individual de un bien, de la oferta del mercado. Esta última representa la cantidad total que todos los vendedores de ese bien están dispuestos a ofrecer para cada precio, y se obtiene sumando las cantidades ofrecidas individualmente a distintos precios.

La función de oferta y la curva de oferta

Como en el caso de la demanda, la oferta de un bien como los juegos para consola no sólo depende del precio de los mismos, sino también de otras variables tales como el coste de los factores productivos (P_{fp}), la tecnología (T), el precio de otros bienes relacionados con los juegos (P_{br}), y otros factores como la temporada anual, las vacaciones escolares, etc. (O). De esta forma, si recogemos la relación que existe entre la oferta de un bien y todos los factores que influyen en ésta en una función matemática, obtenemos la función de oferta:

$$Ox = f(Px, P_{fp}, T, P_{br}, O)$$

Esta función explica cómo varía la cantidad ofrecida de un bien cuando cambia alguno de los factores que la definen.

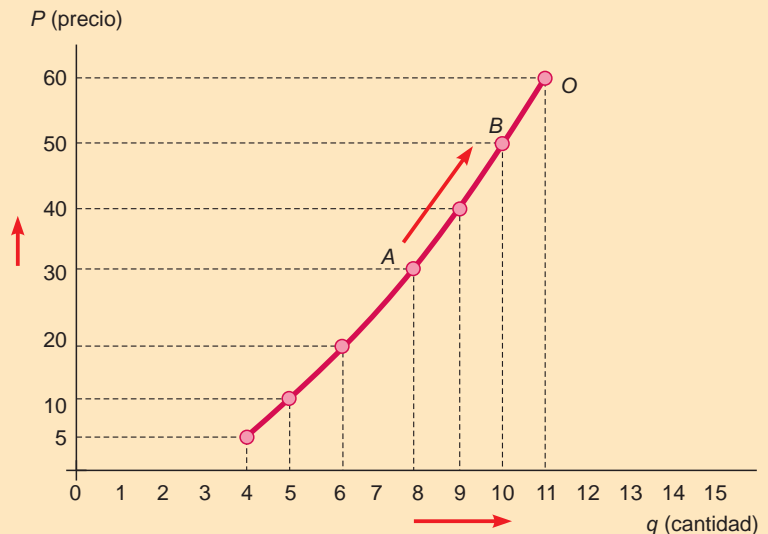
La curva de oferta es la expresión gráfica de la oferta de un bien y representa la relación positiva que existe entre el precio de un bien y la cantidad ofrecida.

En el supuesto *ceteris paribus*, podemos representar gráficamente la curva de oferta en unos ejes de coordenadas, teniendo en cuenta sólo la relación que existe entre la cantidad ofrecida de un bien y su precio: $Ox = f(Px)$. De esta forma, si partimos de los datos del Cuadro 4.4, en el eje de abscisas representamos la cantidad ofrecida de juegos para consola y en el eje de ordenadas los precios, obtenemos una curva de oferta creciente.

La función de oferta es una expresión matemática que representa la relación que existe entre el precio de un bien y su oferta, suponiendo que el resto de los factores que pueden afectar a la oferta permanecen constantes, esto es,

FIGURA 4.4. Curva de oferta de juegos para consola

La curva de oferta de juegos para consola muestra que la cantidad ofrecida de éstos está relacionada directamente con su precio, por eso tiene pendiente positiva. Un aumento en el precio de los juegos de 30 € a 50 € origina un aumento de la cantidad ofrecida de 8 juegos a 10. Paso de A a B.



TEXTO DE APOYO

El papel de la publicidad actual en la construcción de las marcas

La situación económica en el sector de la publicidad está en un punto de inflexión. Después del peor año de la historia de la publicidad española, al menos desde que yo recuerdo, en 1994 hemos empezado a notar los primeros síntomas de recuperación.

La publicidad sufrió la crisis más que otros sectores, precisamente por lo fácil que es reducir la inversión en una campaña.

Las agencias de publicidad ya hicimos en su día una reconversión para hacernos más competitivas. Yo recuerdo que cuando en enero de 1986 comentaba con algunos presidentes de compañías de diferentes sectores cómo iba a afectarnos la entrada en el Mercado Común, les dije que nuestro sector ya había entrado no sólo en el Mercado Común, sino en el mercado mundial, muchos años antes.

En España están, desde hace muchos años, las 20 primeras empresas de publicidad del mundo. La mayor parte de ellas entraron adquiriendo o asociándose a agencias locales y en algunos casos, empezando desde cero. Aquí, por tanto, competimos con la misma o más dureza que se compite en Francia, Inglaterra, Alemania e incluso en Estados Unidos.

Tal vez por esta razón la publicidad española ha subido tantos puestos en el ranking cualitativo mundial.

Empieza a ser de dominio público que España ya es el tercer mejor país del mundo en cuanto a la calidad de su publicidad. En prácticamente to-

dos los certámenes internacionales quedamos entre los tres primeros puestos, alternándonos con Estados Unidos y Reino Unido.

Pero todo esto no es suficiente. La publicidad también puede y debe ayudar a sus clientes a superar la crisis. Ahora bien, ¿cómo hacerlo?

La publicidad ha de construir, más que nunca, una fuerte relación entre el consumidor y la marca.

Los clientes no suelen ser fieles a una sola marca. Seleccionan entre una variedad, y en épocas de crisis esta infidelidad se ve promovida por las continuas ofertas con que se encuentra el consumidor. La respuesta es crear un vínculo estrechísimo entre el consumidor y la marca.

Las empresas tampoco pueden soportar el costo económico que significa anunciar cada uno de sus productos por separado. La marca ha de ser su denominador común.

Es fácil constatar que los productos de las diferentes marcas se parecen cada vez más entre sí. Hoy día, la tecnología los ha igualado tanto que se hace difícil distinguirlos, a no ser por su marca, ¿o hay alguien que pueda explicar la diferencias que hay entre dos detergentes o dos polos de algodón o dos tostadoras?

La publicidad, por tanto, ha de resaltar la personalidad de la marca, ya que no va a poder explicar, como hace años, grandes diferencias entre productos.

Hoy, más que nunca, los beneficios de las empresas dependen del

éxito de sus marcas. Conseguirlo es la clave de ese éxito.

Detrás de toda marca hay un producto, pero no todos los productos tienen categoría de marca. Si el producto no forma parte de la vida del consumidor de manera significativa no hay nada que impida sustituirlo por otro similar.

Como he apuntado antes, hasta hace pocos años la publicidad trataba fundamentalmente de vender el producto anunciado. Hoy día está comprobado que esto ya no es posible en una gran parte de los casos. Una investigación realizada por un instituto de Ogilvy & Mather en San Francisco ha demostrado, fuera de toda duda, que para la compra de una buena parte de productos, cuando el consumidor va a la tienda, lleva en su cabeza una selección de marcas entre las cuales va a salir su decisión final de compra.

La auténtica eficacia de la publicidad actual consiste en colocar nuestra marca en esa *short list* que el consumidor lleva en su cabeza. Es imposible que la publicidad comunique al consumidor todas las características de todos los televisores que hay en el mercado. Por ello es necesario que la publicidad, además de mostrarle las características de esos productos, haga hincapié en todas aquellas cosas relacionadas con la marca, como la seguridad, la garantía, la confianza, y otras muchas más, que ayudan a construir una fuerte relación personal entre los consumidores y nuestra marca.

Autor: Luis Bassat, presidente de Bassat, Ogilvy & Mather Publicidad

ceteris paribus. Del mismo modo, la curva de oferta es la representación gráfica de la función de oferta y, al contrario que la demanda, tiene pendiente positiva, mostrando la relación positiva que existe entre precio y cantidad ofrecida, es decir, que se cumple la ley de la oferta.

Otros factores determinantes de la oferta de un bien

Ya hemos analizado e indicado que factores tales como los gustos de los consumidores, la renta y el precio de los bienes relacionados son elementos que dan lugar a que se demande más o menos de un bien determinado. Una serie análoga de factores es la que determina que se altere la cantidad ofrecida para cada nivel de precios, como son:

- La tecnología disponible.
- Los precios de los factores productivos.
- Los precios de los otros bienes relacionados.
- Otros.

Una mejora en la tecnología origina un aumento de la oferta, *ceteris paribus*.

La tecnología

La tecnología es la aplicación de los conocimientos científicos a los métodos de producción. Los progresos de la tecnología dan lugar a la reducción de los costes de producción, lo que lleva a un aumento de la oferta. Fijémonos, por ejemplo, en un computador: hoy es más barato que hace diez años gracias, entre otras cosas, a los avances de la tecnología. En definitiva, cualquier mejora de la tecnología que permita producir y vender una cantidad dada de un bien a un precio más barato, inducirá a las empresas a elevar la cantidad ofrecida de ese bien a todos los precios.

Un aumento en el precio de los bienes relacionados determina una reducción de la oferta, *ceteris paribus*.

Los precios de los factores productivos

Los factores productivos son los recursos o elementos básicos utilizados en la producción de bienes y servicios. Cuanto menor sea el precio de éstos, más barato será producir un determinado bien y mayor será, por tanto, el beneficio que pueda obtener el vendedor; este hecho estimulará al oferente, que estará dispuesto a aumentar su oferta para cada nivel de precios. Por el contrario, un aumento en el precio de un factor eleva los costes de producción y reduce la rentabilidad de los bienes en cuya elaboración interviene, haciendo que el oferente reduzca la cantidad ofrecida para los mismos precios. Por ejemplo, si aumenta mucho el salario de los diseñadores de juegos para consolas, es posible que los oferentes decidan reducir el número de juegos nuevos que sacan al año.

Un aumento en el precio de los bienes relacionados produce una reducción de la oferta.

Los precios de los bienes relacionados

La relación que existe entre la oferta de un bien y los precios de otros bienes distintos del que analizamos es inversa. Cuanto menores sean los precios de estos últimos, más atractivo será producir el bien cuya oferta se está analizando. Si los oferentes de juegos para consolas pueden obtener mayor beneficio con los juegos para ordenador porque su producción es más barata, reducirán la oferta de juegos para consolas en aras de incrementar la de los juegos para ordenador. Indudablemente la posibilidad de obtener mayores beneficios está siempre en el objetivo del oferente, por lo que siempre tendrá en cuenta el precio de los demás bienes que de algún modo guardan una relación con el bien o servicio que está ofertando.

Otros

Hay que resaltar que los factores anteriormente señalados son aquellos que de una manera más significativa afectan a la oferta de un bien o servicio. Sin

TEXTO DE APOYO La fuerza del egoísmo

El Nobel Gary Becker demuestra la lógica económica de la conducta humana

LUIS PRADOS/PILAR MARCOS. Madrid
 «La Economía es el arte de sacarle el mayor partido a la vida». Esta frase de George Bernard Shaw inspira la filosofía de Gary Becker, galardonado con el Premio Nobel de Economía de este año por una obra dedicada a analizar la lógica económica del comportamiento humano. Desde el amor hasta el crimen, desde la discriminación hasta la moda, este profesor de la Universidad de Chicago, de 61 años, ha formulado la racionalidad económica que subyace en nuestros actos. ¿O acaso alguien discute hoy la importancia del «capital humano» —término acuñado por Becker— en el *milagro* alemán o que Maradona cobre por poseer el monopolio de un bien único: su habilidad como futbolista?

«Cuanto más alto es el precio de la gasolina, mayor es la altura de los edificios en el centro de la ciudad. ¿Verdadero o falso?». La pregunta es sólo uno de los muchos problemas que Gary Becker planteaba a sus alumnos, recuerda Juan Antonio Pérez Campanero, subdirector del instituto de análisis económico Fedea, que asistió entre 1984 y 1989 a sus clases de Chicago. «Becker era un provocador, y solucionara sus problemas te llevaba muchas horas a la semana», dice mientras muestra orgulloso una solución que no llega a medio folio salpicado de ecuaciones.

Para Pérez Campanero, el núcleo del mensaje de Becker está en su análisis de la familia: «Una unidad de consumo y producción de bienes y servicios que no sólo incluye los que pueden comprarse, sino también lo que se incorpora gracias al trabajo y al tiempo que se dedica al hogar».

Sus originales teorías, publicadas a finales de los años cincuenta, concitaron entonces las críticas de economistas y sociólogos: no hablaba de precios, ni de mercado, decían los primeros; es una muestra más del imperialismo científico de los economistas, dijeron los segundos. Pero sus ideas son actualmente aplicadas al mercado laboral, al crecimiento económico y a los más extravagantes asuntos.

Este sentido común económico descrito por Becker se resume en que es el egoísmo y el propio interés la gran fuerza subterránea que mueve a la sociedad. Cada uno de nuestros actos es medido en términos de satisfacción personal, cada decisión tiene un precio, cada prejuicio un coste. Una tesis antipática, impopular seguramente, pero... ¿verdadera o falsa?

¿Por qué hacemos colas?

Primero, algo fácil: «¿Por qué la gente abarrota un restaurante de moda, aunque sea caro e incómodo, para después olvidarlo cuando ya no va nadie, o por qué todo el mundo compra el libro *La historia del tiempo*, de Stephen Hawking, aunque no lo vaya a leer jamás?», se pregunta Becker.

Su explicación es muy simple y choca con la teoría económica al uso. Los economistas tradicionales dirán que el exceso de público de un restaurante se soluciona con subidas de precios, para frenar la demanda, o ampliando el negocio para cubrir la oferta; él sugiere que ambas propuestas son erróneas, pues la gente elige un determinado local para cenar o un libro para regalar porque otros lo hicieron antes, por el valor de interacción social que le reporta. O como él dice: «La demanda de cada uno aumenta con la demanda global, además de descender cuando aumentan los precios».

Esto significa que si el restaurante de moda decide subir los precios para evitar las aglomeraciones puede matar la gallina de los huevos de oro, pues si esa carestía anima a varios a elegir otro local, otros tantos, menos preocupados por los precios, les seguirán, y el negocio «pasará de estar *in* a estar *out*», como dice Becker.

Apliquemos ahora su hipótesis a la pareja y los hijos. En un esquema patriarcal, dice, el salario que puede aportar el marido supera tanto al que podría ganar la esposa que es racional y rentable una división matrimonial del trabajo. Él contribuye con renta y ella con trabajo doméstico.

Pero llega la emancipación de la mujer y la esposa se incorpora al mercado de trabajo. No obstante, sigue haciendo las labores del hogar, con lo que supera a

Según Gary Becker, Premio Nobel de Economía 1992, la economía se puede aplicar a múltiples aspectos de la conducta humana. Becker considera a las economías domésticas como una unidad de consumo y producción de bienes y servicios y su aportación a la economía no se basa sólo en el consumo que realiza, pues también hay que considerar los bienes que incorpora gracias al trabajo y al tiempo que se dedica a la familia.

la renta del marido, por lo que el matrimonio, para ella, deja de ser rentable.

Como primera solución, Becker propone que él compita en la obtención de rentas no monetarias, es decir, «que saque la basura o lave los platos para compensar la diferencia». Otra vía es que elija, en el mercado matrimonial, una esposa con renta monetaria tan inferior a la suya que compense la tradicional división del trabajo.

La decisión de tener hijos también obedece a criterios económicos, aunque no siempre sean aparentes, sostiene Becker, casado con una iraní y padre de cuatro hijos. Según el Nobel, a medida que aumentan los ingresos, los padres incrementan sus inversiones —más tiempo y más dinero en la educación de sus hijos, por ejemplo— pero tienen menor número, lo que explica la caída del índice de natalidad en los países industrializados.

Por contra, en las economías en desarrollo con gigantescas ciudades —como México o Río de Janeiro—, los hijos son antes que un gasto una inversión. De hecho, «conseguir rentas» como dice Becker —en la realidad, sin metáforas técnicas, la lucha por la vida de miles de niños en las megalópolis del Tercer Mundo— es más fácil para éstos que para los adultos.

¿Existe este cálculo moral de probabilidades? La crítica más extendida a Becker es que utiliza la teoría económica para concluir obviedades arropadas con lenguaje técnico y matemático, pero sus discípulos argumentan que entre esas obviedades conviene distinguir entre las que son lógicas y la que se suponen ciertas por tradición.

El clima, los objetivos del empresario, la imagen de marca.

embargo, existe otro tipo de factores que pueden influir en una oferta específica, tales como las condiciones climáticas, que afectan a la oferta de productos agrícolas, o los objetivos que se marcan los empresarios, que unas veces conducen a niveles de producción elevados y otras a la reducción de la producción, el papel que juegan los gobiernos estableciendo impuestos, el número de oferentes que existen en el mercado, etc.

Cantidad ofrecida y oferta

El análisis de la oferta es similar al de la demanda. La oferta expresa la relación entre el precio y la cantidad ofrecida, mientras que los restantes factores que afectan a la oferta (la tecnología, el precio de los factores productivos, el precio de otros bienes, etc.) permanecen constantes, es decir, se realiza el supuesto *ceteris paribus*.

Los movimientos a lo largo de una curva de oferta expresan variaciones en la cantidad ofrecida.

Tampoco es lo mismo hablar de cantidad ofrecida de un bien que de oferta del mismo. La oferta expresa las cantidades de un bien que los oferentes desean poner a la venta a los distintos precios de éste. Esta oferta está definida para unas determinadas especificaciones del resto de los factores. Matemáticamente, se expresa en una función de oferta que, *ceteris paribus*, relaciona precios y cantidades ofrecidas. Y, gráficamente, se observa en una curva de oferta.

Cuando varía el precio del bien que estudiamos nos movemos a lo largo de la curva de oferta y se producen cambios en la cantidad ofrecida que medimos en el eje de abscisas (véase la Figura 4.5).

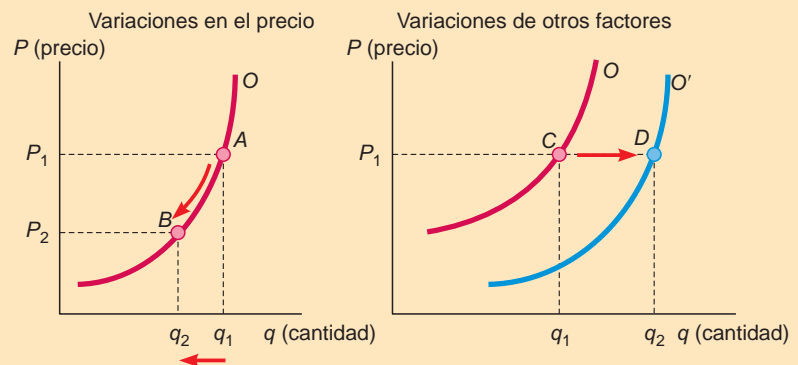
En la Figura 4.5 observamos como una caída del precio de P_1 a P_2 origina una disminución de la cantidad ofrecida de q_1 a q_2 . En este caso, nos movemos a lo largo de la curva de oferta en el sentido A hacia B .

Cambios en la oferta suponen gráficamente desplazamientos de la curva de oferta.

Cuando lo que se altera son las demás especificaciones que determinan la oferta y que no medimos en los ejes de coordenadas (la tecnología, el precio de los factores productivos y el precio de los bienes relacionados), cambia la función de oferta, es decir que se redefine para los nuevos valores que alcanza la variable que se ha alterado. Gráficamente, se refleja en un desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha o hacia la izquierda (véase la Figura 4.5.b). Por ejemplo, si mejora la tecnología, el oferente podrá aumentar la producción

FIGURA 4.5. Movimientos y desplazamientos de la curva de la oferta

Cuando se altera el precio de un bien, nos movemos a lo largo de la curva de la oferta (parte a). Cuando cambian los restantes factores que afectan a la oferta, se desplaza la curva (parte b).



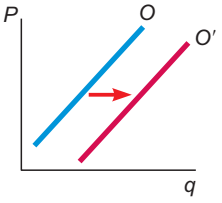
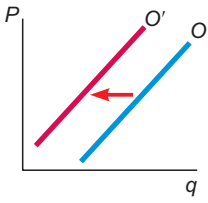
a) Movimientos a lo largo de la curva de la oferta.

b) Desplazamientos de la curva de la oferta.

sin variar su precio. La curva de oferta se desplaza hacia la derecha, lo que indica que al mismo precio que antes, P_1 , ahora se ofrece mayor cantidad de bien.

Una mejora de la tecnología, una caída en el precio de los factores productivos y una disminución en el precio de los bienes relacionados originarán un aumento de la oferta, que se traducirá gráficamente en un desplazamiento de la curva de oferta a la derecha, mostrando que a los mismos precios ahora es posible ofertar más cantidad de bien o producto (véase la Figura 4.5. b). El paso de C a D indica que al mismo precio se ofrece mayor cantidad de producto, debido a la alteración de alguno de los factores anteriormente mencionados. Y viceversa, un empeoramiento de la tecnología o una subida de los precios de los factores productivos o de los demás bienes producirá una disminución de la oferta, lo que provocará un desplazamiento hacia la izquierda de la curva de oferta, indicándose con ello que a los mismos precios se oferta menor cantidad de producto.

Los desplazamientos de la curva de oferta se producen por variaciones en la oferta:

DESPLAZAMIENTO DE LA CURVA DE OFERTA A LA DERECHA	DESPLAZAMIENTO DE LA CURVA DE OFERTA A LA IZQUIERDA
	
<p>Si mejora:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La tecnología <p>Si se reduce:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El coste de los factores productivos • El precio de los bienes relacionados 	<p>Si aumenta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El precio de los bienes relacionados • El coste de los factores productivos <p>Si empeora:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La tecnología

4.4. El equilibrio del mercado

Una vez analizados de forma aislada los dos componentes del mercado, la demanda y la oferta, es preciso estudiar cómo se determinan los precios y las cantidades del bien que se intercambian en el mercado. Ya hemos comentado anteriormente que el mercado es el medio que permite que oferentes y demandantes se pongan de acuerdo. Cuando analizamos conjuntamente la demanda y la oferta de juegos para consolas, observamos que sólo existe un precio para el que la cantidad que desean adquirir los consumidores es igual a la cantidad que desean ofrecer los productores.

En el Cuadro 4.5, al relacionar los deseos de los oferentes y demandantes, únicamente cuando el precio de los juegos es de 20 € la cantidad demandada y ofrecida coinciden (6 unidades físicas). En este caso, tanto los compradores como los vendedores están de acuerdo en intercambiar juegos a 20 €.

En un mercado en equilibrio coinciden los deseos de los oferentes y demandantes.

Se llama precio de equilibrio al precio para el que la cantidad ofrecida es igual a la demandada.

Cuadro 4.5. Tabla conjunta de oferta y demanda de juegos para consolas

PRECIO DE LOS JUEGOS (€)	CANTIDAD OFRECIDA	CANTIDAD DE DEMANDA
60	11	1
50	10	2
40	9	4
30	8	5
20	6	6
10	5	10
5	4	15

A este precio se llama *precio de equilibrio* y, análogamente, la cantidad intercambiada es la *cantidad de equilibrio*.

Se denomina precio de equilibrio al precio para el que la cantidad ofrecida es igual a la cantidad demandada. El equilibrio del mercado es una situación estable en la que coinciden los deseos de todos los agentes económicos que participan en el mercado.

El equilibrio es estable cuando no hay incentivos para alterar la situación.

Para un precio superior al de equilibrio, aparecen excedentes de oferta, $O > D$.

Para un precio inferior al de equilibrio aparecen escaseces, $O < D$.

Precisamente las coordenadas (20, 6) representan una situación de equilibrio porque hay estabilidad. En Economía, se dice que el mercado se vacía porque no hay excedentes ni escasez. En el mercado no existen incentivos para alterar la situación debido a que coinciden los deseos de los oferentes y demandantes. Sin embargo, cualquier otra situación diferente del punto de equilibrio será inestable porque existen incentivos para alterarla. Supongamos que en el mercado se establece un precio mayor que el precio de equilibrio, por ejemplo, 50 €; los compradores sólo demandan 2 juegos y los vendedores están dispuestos a ofrecer 10. Para este precio, la cantidad ofrecida es mayor que la demandada, y se dice que existe exceso de oferta. La oferta sobrepasa a la demanda y no hay estabilidad; existen incentivos para que el precio se reduzca. Cuando hay exceso de oferta, los productores observarán cómo se acumulan sus existencias en almacén y no venden todo lo que ofrecen. La única manera posible de dar salida a esos excedentes es bajar el precio para estimular la compra por parte de los demandantes (véase la Figura 4.6).

Si por el contrario el precio que se estableciera en el mercado se situase por debajo del de equilibrio, por ejemplo 5 €, la cantidad demandada sería superior a la ofrecida y se produciría una situación de exceso de demanda igual a 11 juegos (la diferencia entre la cantidad demandada, 4 juegos, y la ofrecida, 15 juegos). En este caso, los compradores que no hayan podido obtener la cantidad deseada presionarán el precio al alza.

Adam Smith, que es considerado el padre de la Economía, acuñó una expresión para explicar este hecho: *la mano invisible del mercado*. Es una expresión que hace referencia precisamente a las fuerzas o incentivos que existen en todo mercado para ajustar los deseos de los oferentes y de los demandantes, de forma que en un mercado competitivo siempre se gira en torno al punto de equilibrio.

Cuando hay exceso de oferta, la cantidad que se intercambia en el mercado coincide con la cantidad demandada, y cuando lo que aparece son excesos de demanda, la cantidad intercambiada coincide con la cantidad ofrecida.

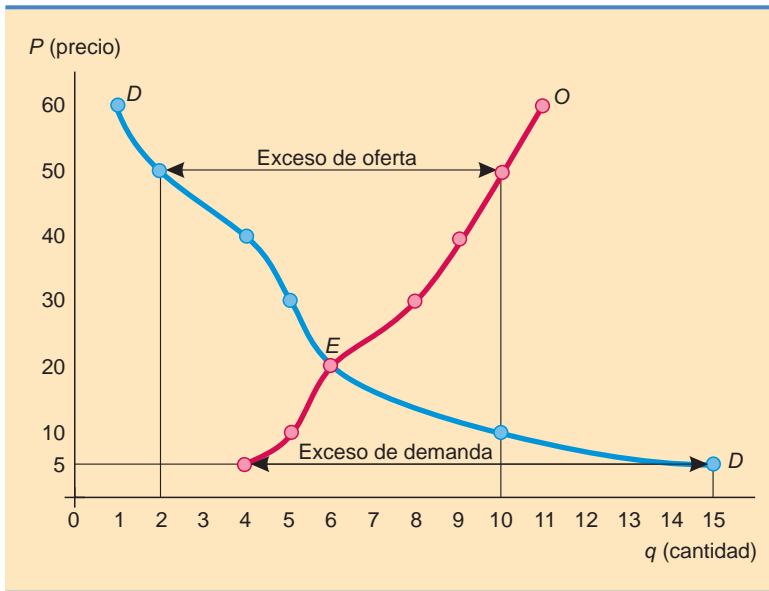


FIGURA 4.6. El equilibrio del mercado

El equilibrio se establece en el punto de corte de las curvas de oferta y demanda, indicando que, para ese precio, coinciden los deseos de los demandantes con los de los oferentes.

Para un precio de 50 € la cantidad ofrecida es mayor que la cantidad demandada, y se dice que existe un exceso de oferta. Para un precio de 5 €, la cantidad demandada es mayor que la cantidad ofrecida, y existe exceso de demanda.

4.5. Las elasticidades de la demanda y de la oferta

La elasticidad-precio de la demanda

La ley de la demanda establece que, cuando aumenta el precio de un bien, la cantidad demandada del mismo disminuye. Sin embargo, para una misma subida porcentual del precio, la cantidad demandada de todos los bienes no disminuye en la misma cuantía. En la realidad, observamos que existen bienes, como el pan, que son poco sensibles a la alteración del precio, de modo que aunque éste suba, los demandantes apenas cambian sus hábitos de consumo y la cantidad demandada baja muy poco o nada. Sin embargo, hay otro tipo de bienes, como las joyas, que responden muy significativamente a las variaciones del precio, de manera que basta una pequeña subida del precio para que la cantidad demandada caiga en una gran proporción.

En el Cuadro 4.6 se recogen distintos casos para los que las variaciones de la cantidad demandada, cuando varía el precio en una determinada proporción, son diferentes.

Podemos observar que cuando el precio aumenta un 10%, la cantidad demandada se reduce, pero no en todos los casos en la misma proporción. En el caso de la barra de pan, la cantidad demandada es la misma; en el caso del

Ante variaciones en el precio, la cantidad demandada de los bienes no se altera en la misma cuantía.

Cuadro 4.6. Sensibilidad de la demanda

TIPO DE BIEN	PRECIO INICIAL EN € (P_i)	PRECIO FINAL EN € (P_f)	CANTIDAD INICIAL EN UNIDADES (q_i)	CANTIDAD FINAL EN UNIDADES (q_f)
Una barra de pan	0,50	0,55	100	100
Un anillo de oro	100	110	100	50
Una entrada de cine	6	6,6	100	95

anillo de oro, la cantidad demandada pasa de 100 unidades físicas a 50, es decir que se ha reducido en un 50%, mientras que con la entrada de cine la cantidad demandada se ha reducido tan sólo en un 5%, pasando de 100 a 95 unidades.

Para medir estas variaciones de la cantidad demandada, los economistas utilizamos el concepto de elasticidad-precio de la demanda.

La *elasticidad-precio de la demanda* nos indica cómo varía la cantidad demandada de un bien cuando se produce una variación en su precio.

Se llama elasticidad-precio de la demanda a la variación porcentual que se produce en la cantidad demandada cuando el precio varía en una determinada proporción. Se expresa con el siguiente cociente:

La elasticidad-precio de la demanda mide la sensibilidad de la cantidad demandada ante un cambio en el precio.

$$\varepsilon_p = \frac{\text{Variación porcentual de la cantidad demandada}}{\text{Variación porcentual del precio}}$$

Como la relación entre el precio y la cantidad demandada es inversa o se produce en sentido contrario, el resultado que obtenemos es siempre negativo. Por este motivo, para el estudio de la elasticidad prescindimos del signo y tomamos el valor absoluto. Por tanto, la elasticidad-precio de la demanda es un coeficiente que toma valores positivos entre cero e infinito:

$$0 < |\varepsilon_p| < \infty$$

Con los datos del Cuadro 4.6 podemos calcular la elasticidad-precio de la demanda de los diferentes bienes. Entonces, para realizar el cálculo, la elasticidad se expresa como un cociente de tasas de variación:

$$\varepsilon_p = \frac{\text{Tasa de variación de la cantidad demandada}}{\text{Tasa de variación del precio}} = \frac{\Delta q/q}{\Delta p/p} = \left| \frac{\Delta q}{\Delta p} \times \frac{p}{q} \right|$$

Para calcular la elasticidad-precio en el campo discreto, utilizamos la fórmula siguiente:

$$\varepsilon_p = \frac{\frac{q_f - q_i}{q_i}}{\frac{p_f - p_i}{p_i}}$$

$$\varepsilon_p \text{ barra de pan} = [(100 - 100)/100]/[(0,55 - 0,50)/0,50] = 0$$

$$\varepsilon_p \text{ anillo de oro} = [(50 - 100)/100]/[(110 - 100)/100] = |-5| = 5$$

$$\varepsilon_p \text{ entrada de cine} = [(95 - 100)/100]/[(6,6 - 6)/6] = |-0,5| = 0,5$$

Según los valores absolutos obtenidos, podemos estudiar los siguientes casos:

- a) $\varepsilon_p = 0$. En este caso, se dice que la *demanda es perfectamente inelástica o perfectamente rígida* y recoge el hecho de que la cantidad demandada no varía cualquiera que sea la alteración en el precio. Es el ejemplo de la barra de pan. Aunque varíen los precios, por lo menos a corto plazo, los consumidores siguen consumiendo la misma cantidad de pan.

- b) $\epsilon_p < 1$. Es el ejemplo de la entrada de cine. En este caso, se dice que la *demanda es inelástica, rígida o poco elástica*, debido a que una variación en el precio produce una alteración proporcional menor en la cantidad demandada, o lo que es lo mismo, la demanda del bien que estamos estudiando es poco sensible o reacciona muy poco ante variaciones en el precio. En el caso de bienes de primera necesidad, como la leche, o bienes que tienen muy pocos sustitutivos, como la gasolina, aunque suba el precio de dichos bienes, los consumidores necesitan comprarlos, de manera que la cantidad demandada de los mismos disminuye muy poco.
- c) $\epsilon_p > 1$. En este caso se dice que la demanda es elástica y muestra la sensibilidad que tienen determinados bienes ante las variaciones del precio. Cuando una determinada variación en el precio causa una alteración en una proporción mayor de la cantidad demandada, el valor de elasticidad es mayor que uno. Esto ocurre con los llamados bienes de lujo, que son muy sensibles ante las variaciones del precio, como en el ejemplo del anillo de oro.
- d) $\epsilon_p = \infty$. En este caso, la demanda es perfectamente elástica y muestra el hecho de que se demanda cualquier cantidad al mismo precio, o lo que es lo mismo, el precio no se altera.

Tanto el caso *a)* como el *d)* son casos extremos.

Por último, es importante saber que la elasticidad-precio de la demanda es distinta a lo largo de una curva de demanda. Gráficamente es la pendiente de una curva de demanda en un punto determinado. Así, cada uno de los infinitos puntos de una curva de demanda lleva asociado un valor de la elasticidad-precio. En una curva de demanda lineal los valores que alcanza la elasticidad-precio son distintos en cada punto de la función de demanda (véase la Figura 4.7).

¿De qué depende que la elasticidad-precio de la demanda de un bien sea mayor o menor? En los ejemplos anteriores hemos visto como las variaciones de la cantidad demandada no son iguales para todos los bienes: una entrada de cine tiene una demanda más rígida que la de un bien de lujo. Existen varios

Factores que influyen en la elasticidad-precio de la demanda.

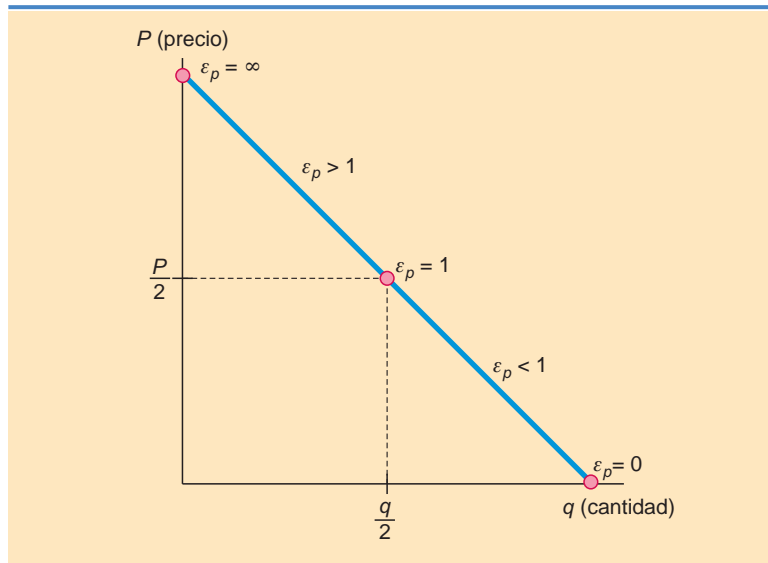


FIGURA 4.7. La elasticidad-precio de la demanda en una curva de demanda lineal

En el punto medio la elasticidad-precio de la demanda es unitaria; entre la abscisa en el origen y el punto medio la elasticidad-precio es menor que uno; en la abscisa en el origen es cero; entre el punto medio y la ordenada en el origen, la elasticidad-precio es mayor que la unidad, y en la ordenada en el origen es infinita.

factores que influyen en las diferentes sensibilidades de la cantidad demandada ante variaciones en el precio, como son:

Bienes sustitutivos.

Los bienes que tienen muchos sustitutivos tienen una elasticidad-precio mayor que aquellos que tienen pocos.

Naturaleza del bien.

Los bienes necesarios tienen una demanda menos elástica que los bienes de lujo.

Período de tiempo.

Cuanto mayor es el tiempo transcurrido, la demanda de los bienes tiende a hacerse más elástica.

Porcentaje de renta gastada.

Cuanto mayor es la proporción de renta gastada en ese bien, la demanda es más sensible a las variaciones en el precio.

1. *La existencia de bienes sustitutivos.* Uno de los determinantes principales que influyen en la respuesta de la cantidad demandada es el grado de disponibilidad de bienes sustitutivos. En principio, cuantos más sustitutivos tenga un bien, más elástica será su demanda, porque ante un aumento en el precio el demandante tiene posibilidades de trasladar su consumo hacia aquellos bienes cuyo precio no se ha alterado y que sirven para lo mismo. Por ejemplo, si sube el precio de las entradas de cine, el consumidor puede acudir al teatro, quedarse en casa viendo una película en el vídeo o acudir a un concierto, de manera que los bienes que satisfacen la necesidad de ocio suelen presentar una demanda elástica porque muchos son sustitutivos de otros.
2. *La naturaleza del bien estudiado.* También la elasticidad-precio de la demanda depende de la naturaleza del bien en cuestión. En principio, la demanda de los llamados bienes necesarios o bienes de primera necesidad es más rígida que la de los bienes de lujo, a los que se puede renunciar con facilidad. Estos bienes tienen una demanda muy elástica ya que, al elevarse el precio, los consumidores pueden dejar de adquirirlos y esperar a que su precio baje, mientras que, en el caso de los bienes necesarios, el consumidor no tiene otra alternativa que seguir comprándolos.
3. *El período de tiempo considerado en el análisis.* Cuando comparamos los cambios que se han producido a corto plazo en la cantidad demandada, observamos que la demanda se altera en menor cuantía que a largo plazo. Esto es así porque, a corto plazo, el consumidor todavía no ha tenido tiempo de asumir las variaciones de los precios, no ha notado, por ejemplo, el efecto que una subida de los precios tiene sobre su renta real o no ha estudiado las posibilidades alternativas de consumo (existencia de bienes sustitutivos). Sin embargo, a largo plazo el consumidor ya ha tenido tiempo de analizar las consecuencias que las variaciones de los precios tienen y, por tanto, adopta otros hábitos de consumo, siendo la elasticidad mayor a largo que a corto plazo.
4. *El porcentaje de renta gastada en el bien.* Los bienes que ocupan un porcentaje muy alto del presupuesto son mucho más sensibles a las variaciones del precio que aquellos que consumen poco de nuestra renta. Por ejemplo, si sube el precio de los caramelos, como su gasto supone un pequeño porcentaje de nuestra renta, la cantidad demandada de éstos no se verá fuertemente reducida.

La elasticidad-precio de la demanda y el ingreso del oferente

El conocimiento de la elasticidad-precio de la demanda es muy útil para los oferentes. Recordemos que el objetivo de los productores es maximizar el beneficio, de manera que pueden pensar que cuanto mayor sea el precio de venta de sus productos, mayor será el beneficio que obtengan. Sin embargo, no siempre es así. Hay ocasiones en las que los consumidores, ante subidas de precios, reducen en gran medida la cantidad demandada, con lo que se produce una caída en los ingresos del oferente que afecta a los beneficios.

El ingreso del oferente (IT) es el resultado de multiplicar el precio de cada unidad vendida (p) por el número de unidades vendidas (q).

$$IT = p \times q$$

La relación que existe entre la elasticidad-precio y los ingresos queda recogida en el Cuadro 4.7.

Cuadro 4.7. Elasticidad-precio de la demanda e ingresos por ventas			
DEMANDA	ELASTICIDAD	PRECIO	INGRESO
Elástica	>1	Sube Baja	Baja Sube
Unitaria	=1	Sube Baja	Máximo (no se altera) Máximo (no se altera)
Inelástica	<1	Sube Baja	Sube Baja

Si la demanda es elástica, ante una subida del precio del bien, la cantidad demandada disminuye más que proporcionalmente, de manera que el ingreso del oferente desciende. Sin embargo, cuando la demanda es inelástica el ingreso aumenta porque la cantidad demandada disminuye en menor proporción que el incremento de los precios. Si la elasticidad de la demanda es unitaria, un aumento del precio da lugar a una caída en la cantidad demandada en la misma proporción, y entonces el ingreso no se altera.

Los oferentes deben conocer la elasticidad-precio de la demanda porque afecta a sus ingresos.

Elasticidad cruzada de la demanda

Hemos visto anteriormente que la demanda de un bien no depende sólo de su precio, sino que el precio de los bienes relacionados también es un factor determinante a la hora de demandar bienes. En ocasiones, nos puede interesar medir en cuánto varía la cantidad demandada de un determinado bien cuando se altera el precio de los demás bienes. En este sentido, utilizamos la fórmula de la elasticidad cruzada de la demanda.

- La *elasticidad cruzada de la demanda*. Mide la sensibilidad que tiene la demanda de un bien cuando varía el precio de un bien relacionado.

$$\varepsilon_c \text{ del bien } i \text{ con relación al } j = \frac{\text{Variación porcentual de la cantidad demandada del bien } i}{\text{Variación porcentual del precio del bien } j} = \frac{\Delta q_i / q_i}{\Delta p_j / p_j}$$

El valor de la elasticidad cruzada puede ser positivo o negativo, dependiendo del tipo de relación que exista entre los bienes i y j .

- Si la elasticidad cruzada es negativa ($\varepsilon_c < 0$), los bienes son complementarios. Una subida en el precio de j supondrá una caída en la cantidad demandada del bien al que complementa i , de forma que la elasticidad cruzada de i con respecto a j es negativa.
- Si la elasticidad cruzada es positiva ($\varepsilon_c > 0$), los bienes tienen una relación de sustituibilidad. Un aumento en el precio del bien j determina un

Si:
 $\varepsilon_c < 0$, bienes complementarios.
 $\varepsilon_c > 0$, bienes sustitutivos.
 $\varepsilon_c = 0$, bienes independientes.

aumento en la cantidad demandada del bien sustitutivo i . En este caso, los bienes sustitutivos tienen una elasticidad cruzada positiva.

- Si la elasticidad cruzada es nula ($\varepsilon_c = 0$), los bienes i y j no tienen ninguna relación entre sí. Se trata de bienes independientes.

Elasticidad-renta

También la demanda depende de los niveles de renta de los consumidores. Para cuantificar las variaciones que se producen en la cantidad demandada cuando se alteran los ingresos de los consumidores, utilizamos el concepto de elasticidad-renta.

- *Elasticidad-renta*. Mide la sensibilidad de la cantidad demandada ante variaciones en la renta o en los ingresos de los consumidores.

$$\varepsilon_{\text{renta}} = \frac{\text{Variación porcentual de la cantidad demandada}}{\text{Variación porcentual de la renta}} = \frac{\Delta q/q}{\Delta R/R}$$

LECTURAS Alfred Marshall (1842-1924)

Marshall fue sin duda el más influyente de los economistas en el primer cuarto de siglo XX. Como Smith y Mill antes que él, también fue un gran libro su seña de identidad y su principal vehículo de influencia. El libro, publicado en 1890, se llamaba *Principios de Economía*. En él se formaron generaciones de estudiantes, grandes figuras de la Economía, tiempo adelante. La importancia capital de esta obra no sólo procede de su capacidad de conciliar los nuevos principios marginalistas con las tradicionales enseñanzas clásicas; además, la original estructura organizativa impuso su impronta sobre la abrumadora mayoría de manuales que habrían de escribirse posteriormente. Todavía hoy es perceptible la huella del orden marshalliano en los manuales utilizados en nuestras facultades de Economía.

Alfred Marshall era hijo de un cajero; pero no de un cajero cualquiera: se trataba nada menos que del cajero del Banco de Inglaterra.

De un padre metódico, por oficio y temperamento y de convicciones puritanas salió un hijo, no menos puritano, metódico y tenaz. El gran economista de Cambridge, llevó una vida apacible de profesor y alcanzó el cenit de la respetabilidad científica en los ambientes universitarios de su tiempo. Tenía Marshall un innegable talento para las matemáticas. Y a su cultivo se hubiera dedicado temporalmente si el puritanismo de su ideario no se lo hubiera impedido por considerar el estudio un puro placer sin sacrificio llamativo para ayudar a los demás.

El segundo *Wrangler* de matemáticas conseguido en Cambridge acredita el citado talento y la capacidad del joven estudiante. Sus íntimas creencias le inclinaron, sin embargo, hacia los estudios de Economía, de donde esperaba extraer el arsenal de armas para enfrentarse a los problemas sociales de su época.

Marshall fue *fellow* en Cambridge desde 1866 hasta 1877. En este año, contrajo matrimonio con

Marey Paley; y, por exigencia de las normas entonces vigentes en aquella universidad, al cambiar de estado, hubo de presentar su dimisión. Ejercer como profesor era todavía incompatible con el estado de matrimonio en las más señeras universidades inglesas. Sobrevivió enseñando Economía en el *University College* de Bristol. Con el tiempo, Cambridge y Oxford atemperaron los rigores de esta incompatibilidad. Así que Marshall pudo volver a Cambridge en 1883. Al año siguiente, y sin interrupción hasta la fecha de jubilación, ocupó la cátedra de Economía Política. Muchas de las herramientas y procedimientos de análisis *ceteris paribus*, el concepto de elasticidad, el análisis gráfico tal como se hace en el enfoque del equilibrio parcial llevan su cuño indeleble. En los manuales que se escriben tanto como en los análisis de los mercados la gran mayoría de los economistas de hoy, reconozcanlo o no, son consumados marshallianos. Es la suya una tradición que aún goza de escandalosa salud.

Como en el caso de la elasticidad cruzada, la elasticidad-renta puede tomar valores positivos o negativos dependiendo del tipo de bien que estemos estudiando.

- Si la elasticidad-renta es positiva, se trata de bienes normales. Cuando aumenta la renta, se incrementa la cantidad demandada. Si además de ser positiva es mayor que la unidad, hablamos de bienes de lujo, pues significa que la cantidad demandada aumenta en mayor proporción que la renta.
- Si la elasticidad-renta es negativa, hablamos de bienes inferiores. En este caso la renta y la demanda se mueven en sentido contrario. Un aumento de la renta origina una disminución de la cantidad demandada. Recordemos que los bienes inferiores no se comportan siempre así, sino que depende del tramo de renta en el que nos encontremos.

Si:
 $\epsilon_R > 0$, bienes normales.
 $\epsilon_R < 0$, bienes inferiores.

La elasticidad-precio de la oferta

Como en el caso de la demanda, se puede calcular la proporción en la que variará la cantidad ofrecida cuando se altere el precio. Para ello utilizamos la fórmula de la *elasticidad-precio de la oferta*.

$$\epsilon_p \text{ de la oferta} = \frac{\text{Variación porcentual de la cantidad ofrecida}}{\text{Variación porcentual del precio}} = \frac{\Delta q / q}{\Delta p / p}$$

La elasticidad-precio de la oferta muestra la sensibilidad de la cantidad ofrecida ante variaciones en el precio. Se define como el cociente entre la tasa de variación de la cantidad ofrecida y la tasa de variación del precio. La elasticidad-precio de la oferta toma siempre valores positivos porque existe una relación directa entre el precio y la cantidad ofrecida.

RESUMEN

La demanda de un bien o un servicio es la cantidad del mismo que los individuos desean consumir a los diferentes precios de éste.

La relación que existe entre la cantidad demandada de un bien y su precio es negativa; es decir que cuanto mayor es el precio de un bien, menor es la cantidad demandada del mismo, y viceversa. Esta relación entre el precio y la cantidad demandada se conoce como ley de la demanda.

Una curva de demanda es la expresión gráfica de una función de demanda y está formada por infinitos pares de valores de precio y cantidad demandada.

La demanda de un bien también depende de otros factores, como los gustos de los consumidores, la renta o los ingresos, el precio de los bienes relacionados, y otros elementos como la estructura de la población o el clima. Siempre que aumente la renta,

mejoren los gustos hacia un determinado bien, aumente el precio de los bienes sustitutivos o se reduzca el precio de los bienes complementarios, la función de demanda se desplazará hacia la derecha, indicando de este modo que al mismo precio se demanda mayor cantidad de producto. La función de demanda se desplaza hacia el origen de coordenadas en el caso contrario, esto es, que se reduzcan los ingresos, empeoren los gustos o preferencias, se reduzca el precio de los bienes sustitutivos y aumente el precio de los bienes relacionados.

La demanda de mercado de un bien está formada por la suma de las demandas individuales de éste y que conforman los demandantes del mercado del bien.

La oferta de un bien o un servicio muestra las cantidades de éste que los oferentes están dispuestos a ofrecer a distintos precios.

La relación que existe entre el precio de un bien y su oferta es creciente, lo que significa que cuanto mayor es el precio mayor es la cantidad ofrecida. Este hecho queda recogido en la llamada ley de la oferta.

Además del precio, la oferta también depende de otros factores como la tecnología, el coste de los factores productivos, el precio de los bienes relacionados y otros, como el clima. Cuando mejora la tecnología, se reduce el coste de los factores productivos y disminuye el precio de los bienes relacionados. La función de oferta se traslada hacia arriba, indicando que al mismo precio se oferta mayor cantidad de producto. La función de oferta se traslada hacia abajo en el caso contrario, es decir, cuando empeora la tecnología y/o sube el precio de los bienes relacionados y de los factores productivos.

La oferta y la demanda de un bien se ponen de acuerdo en el mercado. Cuando la oferta es igual a la demanda, el mercado llega al equilibrio y se establece un precio y una cantidad de equilibrio.

Se dice que el equilibrio es estable porque no existen incentivos para alterar esta situación. Cuando el precio que se establece en el mercado es superior al de equilibrio aparece un exceso de oferta, que tira del precio hacia abajo acercándolo al precio de equilibrio. Si el precio que se establece es menor que el de equilibrio, lo que aparece es un exceso de demanda, que tira del precio hacia arriba acercándolo al de equilibrio.

Se llama elasticidad-precio de la demanda a la variación porcentual que se produce de la cantidad demandada cuando varía porcentualmente el precio. Si la elasticidad precio de la demanda es mayor que la unidad se dice que la demanda es elástica; si es inferior a la unidad se dice que la demanda es inelástica.

En los casos extremos, cuando la elasticidad-precio es igual a cero se dice que la demanda es completamente o perfectamente rígida, y si es igual a infinito entonces hablamos de demanda perfectamente elástica.

Entre las razones que justifican el que un bien tenga una mayor o menor elasticidad-precio se encuentran la posibilidad o no de sustituir el consumo de un bien determinado, la naturaleza del bien considerado, el porcentaje de renta que se gasta en el consumo de dicho bien y el período de tiempo considerado.

La elasticidad cruzada de dos bienes mide la variación porcentual de la cantidad demandada del primero cuando varía porcentualmente el precio del segundo. Si la elasticidad cruzada es positiva, los bienes son sustitutivos, y si es negativa, los bienes son complementarios.

La elasticidad-renta de un bien mide la variación porcentual de la cantidad demandada cuando varían porcentualmente la renta o los ingresos del consumidor. Si la elasticidad-renta es positiva, los bienes son normales; si es negativa, hablamos de bienes inferiores. Si además de ser positiva es mayor que la unidad, los bienes son de lujo, y si es positiva pero menor que la unidad, hablamos de bienes necesarios.

Los cambios en los ingresos que se producen cuando varían los precios dependen de la elasticidad-precio de la demanda. Si la demanda es elástica, un aumento de los precios reducirá los ingresos, y si es inelástica, un aumento de los precios aumentará los mismos.

La elasticidad-precio de la oferta mide la variación porcentual que se produce en la cantidad ofrecida cuando varía porcentualmente el precio.

TÉRMINOS CLAVE

- Bienes complementarios
- Bienes de lujo
- Bienes inferiores
- Bienes normales
- Bienes sustitutivos
- Curva de demanda
- Curva de oferta
- Demanda de mercado
- Demanda de un bien
- Elasticidad-precio de la demanda
- Elasticidad-precio de la oferta
- Equilibrio del mercado
- Exceso de demanda
- Exceso de oferta
- Ingresos
- Ley de la demanda
- Ley de la oferta
- Mercado
- Oferta de mercado
- Oferta de un bien
- Tabla de demanda
- Tabla de oferta

CUESTIONES

1. Explique qué expresan la ley de la demanda y la ley de la oferta.
2. ¿Qué diferencia hay entre un movimiento a lo largo de una curva de demanda y un desplazamiento?
3. ¿Qué sucede en el mercado si la curva de oferta y la de demanda de un bien se desplazan simultáneamente a la derecha?
4. ¿Qué ocurrirá con los ingresos de la compañía Ford si deciden subir mucho el precio de los vehículos que producen y venden en el mercado?
5. Explique qué ocurre en el mercado de la vivienda cuando el Estado establece un precio máximo o módulo aplicable a las viviendas de protección oficial.

EJERCICIOS

1. Un bien inferior es aquel cuya elasticidad:
 - a) Precio de la demanda es negativa.
 - b) Cruzada es negativa.
 - c) Renta de la demanda es negativa.
 - d) Renta de la demanda es positiva.
2. Un desplazamiento hacia la derecha de la curva de demanda de un bien normal se produce cuando:
 - a) Aumentan las preferencias de los consumidores por ese bien.
 - b) Aumenta el precio de un bien complementario.
 - c) Disminuye el precio de un bien sustitutivo.
 - d) Todas las respuestas son correctas.
3. ¿Cuál de los siguientes cambios no hará que se desplace la curva de oferta de lavadoras?
 - a) Una caída en el precio de las lavadoras.
 - b) Una mejora en la tecnología.
 - c) Una disminución en los precios de las materias primas.
 - d) Un aumento en el precio de los lavavajillas.
4. Si sube el precio de las naranjas, *ceteris paribus*:
 - a) La cantidad demandada de naranjas aumentará.
 - b) La cantidad ofrecida de naranjas se reducirá.
 - c) Aparecerán excedentes de naranjas.
 - d) Habrá escasez de naranjas.
5. Si en un mercado determinado las funciones de oferta y de demanda son, respectivamente, $Q = 3p$ y $Q = 2 - p$, el precio y la cantidad que se intercambia en el equilibrio es:
 - a) $P = 0$ y $Q = 3$.
 - b) $P = 0,5$ y $Q = 0$.
 - c) $P = 0,5$ y $Q = 1,5$.
 - d) El precio tenderá a subir.

SOLUCIONES

CUESTIONES

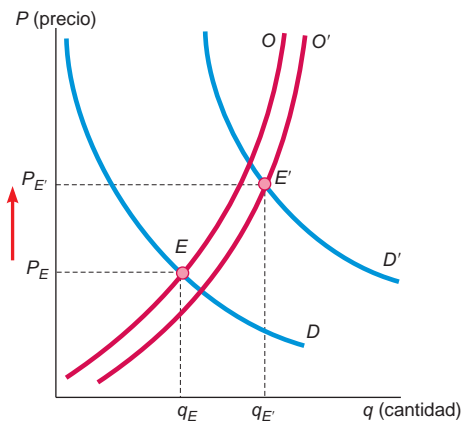
1. La ley de la demanda muestra la relación negativa que existe entre precio y cantidad demandada. Cuanto mayor es el precio de un bien, menor es la cantidad demandada del mismo. Las razones que explican este comportamiento son varias. En

primer lugar, el precio actúa como una barrera que nos disuade a la hora de adquirir un producto; además, la existencia de bienes sustitutos determina que se altere la relación de precios o los precios relativos. Si sube el precio de un bien, los bienes sustitutos se hacen más atractivos, pues su precio no se altera y cambia la relación de

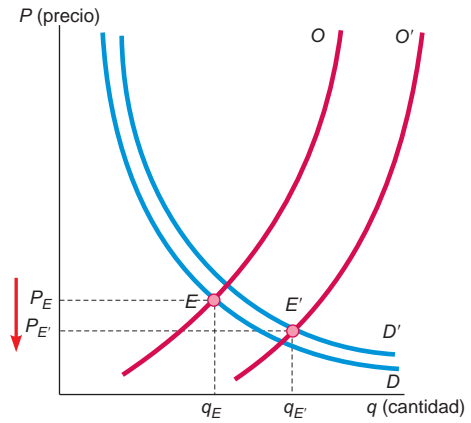
precios a su favor. Además, también se produce un efecto renta. Al subir el precio de un bien nuestra renta real disminuye, y si se trata de un bien normal, una caída en la renta determina una reducción en la cantidad demandada.

La ley de la oferta muestra la relación positiva entre precio y cantidad ofrecida. Cuanto mayor es el precio de un bien, mayor es la cantidad ofrecida. También existen varias causas que explican este comportamiento del oferente. Una de ellas es que el oferente asocia el precio con el beneficio, de forma que piensa que cuanto mayor es el precio que alcanza un bien en el mercado mayor será el beneficio que obtendrá, y por lo tanto está dispuesto a vender más producto en el mercado.

2. Los movimientos a lo largo de la curva de demanda se producen cuando se altera la variable que medimos en el eje de ordenadas, esto es, el precio del bien en cuestión. Se produce un desplazamiento de la función de demanda cuando se alteran las especificaciones de los factores que afectan a la demanda de un bien sin contar con el precio, esto es, cuando se alteran el precio de los bienes relacionados, la renta y los gustos o preferencias de los consumidores.
3. Cuando se desplazan simultáneamente la curva de la oferta y la de la demanda a la derecha, sabemos con seguridad que se producirá un incremento de la cantidad intercambiada en el mercado, pero no sabemos qué pasará con el precio de equilibrio; depende de la cuantía de los desplazamientos. En general, si se desplaza más la demanda que la oferta, el precio de equilibrio aumentará (gráfico *a*) y si se desplaza más la oferta que la demanda el precio de equilibrio se reducirá (gráfico *b*).

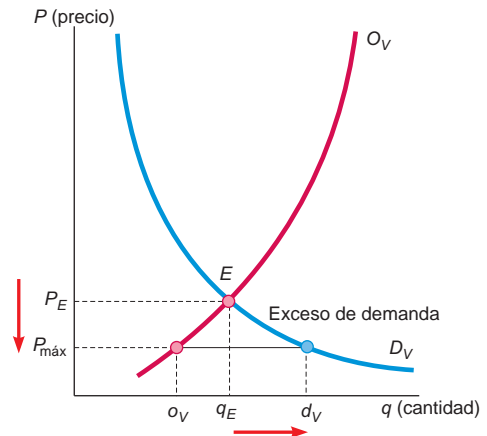


(Gráfico *a*)



(Gráfico *b*)

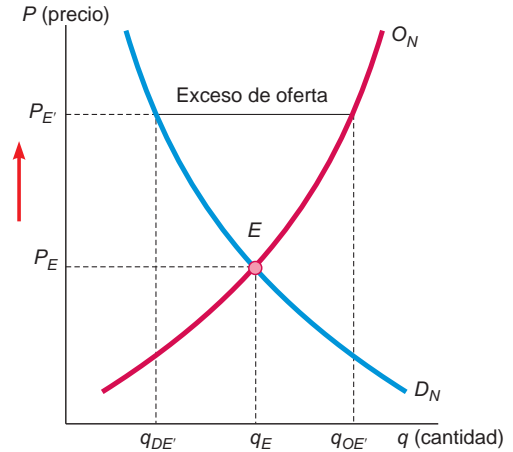
4. Los bienes que ofrece Ford tienen muchos sustitutos para todos aquellos consumidores que no son especialmente fieles a una marca. La subida de los precios de Ford desplazará sus compras hacia otras marcas que ofrecen vehículos de parecida gama o categoría, como Peugeot, Renault u Opel. Esto producirá una caída en las ventas de Ford y una reducción de sus ingresos, pues la elasticidad precio de la demanda de vehículos Ford es mayor que la unidad.
5. El módulo de las viviendas de protección oficial es un precio máximo, por encima del cual no se puede vender. Normalmente, este precio máximo es inferior al precio de equilibrio del mercado, por lo que para el precio del módulo, la demanda de viviendas será muy alta mientras que la oferta será reducida, por lo que aparecerán excesos de demanda. Finalmente, la cantidad intercambiada en el mercado vendrá determinada por la cantidad ofrecida, como se observa en el siguiente gráfico.



EJERCICIOS

1. **c)** Un bien inferior es aquel cuya cantidad demandada varía inversamente con la renta. Cuando crece el nivel de ingresos disminuye la cantidad demandada del mismo. Precisamente, el coeficiente que mide la relación entre renta y cantidad demandada es la elasticidad-renta de la demanda. Que la elasticidad-renta sea negativa significa que renta y cantidad demandada se mueven en sentido contrario; esto es, que cuando sube la renta baja la cantidad demandada de estos bienes, y viceversa.
2. **a)** La función de demanda se desplazará a la derecha cuando aumentan las preferencias del consumidor por ese bien. En esta situación, el consumidor está dispuesto a demandar mayor cantidad al mismo precio que antes, porque los gustos hacia ese bien han mejorado.
3. **a)** Hay que distinguir entre movimientos a lo largo de la curva de oferta de lavadoras y desplazamientos de la curva de oferta de lavadoras. Los movimientos a lo largo de la curva se producen cuando se altera el precio de las mismas. Los desplazamientos de la curva se producen cuando cambian los restantes factores o especificaciones que influyen en la oferta de lavadoras, esto es, cuando se alteran la tecnología, el precio de los bienes relacionados y el coste de los factores productivos, entre otros.
4. **c)** Como se observa en el siguiente gráfico, un aumento en el precio de las naranjas con relación al de equilibrio origina una reducción de la cantidad demandada y un aumento de la canti-

dad ofrecida, por lo que los oferentes no venden todo lo que producen y aparecen excedentes.



5. **c)** Si el mercado está en equilibrio la cantidad ofrecida es igual a la cantidad demandada. Para hallar el precio y la cantidad de equilibrio, igualamos las funciones de oferta y demanda, despejamos el precio y obtenemos el valor para el que la oferta es igual a la demanda. Después sustituimos, o bien en la función de oferta o bien en la función de demanda, el precio por su valor y obtenemos la cantidad de equilibrio:

$$3p = 2 - p \rightarrow 4p = 2 \rightarrow p = 2/4 = 0,5$$

Si sustituimos en la función de oferta el valor del precio:

$$Q = 3 \times 0,5 = 1,5$$

CAPÍTULO

5

Producción y costes

ESQUEMA

- 5.1. La empresa y la producción 92
- 5.2. La actuación de la empresa 92
- 5.3. El horizonte temporal de las decisiones de la empresa 93
- 5.4. La producción a corto plazo 94
- 5.5. Los costes de producción a corto plazo 98
- 5.6. Los costes de producción a largo plazo 102
- 5.7. Los ingresos 103
- 5.8. Las decisiones de producción de la empresa 104

Introducción

Como hemos analizado en la primera parte, las empresas son las unidades básicas de producción. Su objetivo principal en la economía es maximizar su beneficio, y para conseguirlo deben conocer las características de la producción y la rentabilidad de sus factores productivos y buscar el mejor empleo de sus recursos para obtener el máximo rendimiento. En este capítulo abordaremos el estudio de la función de producción de las empresas y el rendimiento de las mismas. También nos acercaremos al concepto de coste, que en Economía difiere del simple coste contable, pues incluye también el coste de oportunidad de los factores productivos. Precisamente, las empresas necesitan conocer su estructura de costes para maximizar el beneficio. Además, estudiaremos el proceso de toma de decisiones de producción a corto plazo, demostrando con este proceso que existen situaciones en las que, aunque la empresa obtenga pérdidas, le interesa seguir produciendo.

El estudio de este tema nos será muy útil para comprender los problemas que afectan a las empresas, tales como:

- Qué ocurrirá con la producción y el beneficio cuando el empresario decide contratar más trabajadores.
- Cómo es la estructura de costes de una empresa.
- Qué relación existe entre los niveles de producción y los costes.
- Por qué incluso cuando una empresa obtiene pérdidas le interesa seguir produciendo.
- Cómo varía la producción en el corto plazo y en el largo plazo.
- Por qué en las empresas de servicios de abastecimiento (agua, gas), los incrementos de la producción van acompañados de reducciones en los costes medios.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

- ✓ Entender cómo es la función de producción de una empresa y conocer los conceptos de producto total, medio y marginal.
- ✓ Establecer claramente la diferencia entre tomar decisiones a corto plazo y a largo plazo.
- ✓ Comprender el significado de la ley de rendimientos decrecientes.
- ✓ Conocer qué son los costes de producción y cómo se clasifican, y distinguir entre los costes a corto plazo y a largo plazo.
- ✓ Diferenciar cuándo aparecen las economías de escala.

5.1. La empresa y la producción

Ya hemos señalado anteriormente que, en las economías de mercado actuales, los agentes económicos que realizan la mayoría de la oferta de bienes son las empresas.

Los empresarios deben tomar múltiples decisiones.

El dueño de una fábrica de zapatos tiene que tomar diariamente múltiples decisiones sobre su negocio. La primera de las decisiones será determinar qué cantidad de zapatos fabricará y qué método empleará para su producción, si utilizará máquinas de coser y pegar, ordenadores o aprendices, cuántos empleados tendrá, etc. En definitiva, las empresas tienen que tomar decisiones que afectan a las cantidades de bienes y servicios que producen y a los métodos que se emplean en su fabricación. Precisamente uno de los problemas fundamentales con los que se enfrenta la empresa es el de cómo producir un bien determinado. En este sentido, las empresas disponen de los recursos o factores productivos que se combinan adecuadamente para producir un determinado bien o servicio.

Para poder realizar la actividad económica de producción es necesario contar con los recursos que la hacen posible. Cada uno de los elementos que entran en la elaboración de los bienes y servicios puede ser considerado como un factor de la producción. Como se apuntó en el Capítulo 1, los factores productivos se pueden clasificar en cuatro grupos: los recursos naturales, el trabajo, el capital y la iniciativa empresarial.

5.2. La actuación de la empresa

¿Cuál es la razón que justifica la causa por la que la empresa del ejemplo anterior decide producir y ofertar zapatos?

La empresa intenta obtener el máximo beneficio.

El argumento básico es que las empresas producen con la finalidad de obtener una ganancia o beneficio, y su objetivo es que en el proceso de producción el beneficio sea el máximo posible. Este comportamiento de maximizar el be-

Cuadro 5.1. Empresas por estrato de asalariados y condición jurídica

	Total	Sociedades anónimas	Sociedades de responsabilidad limitada	Sociedades colectivas	Sociedades comanditarias	Comunidades de bienes	Sociedades cooperativas	Asociaciones y otros tipos	Organizaciones, autónomos y otros
	2008	2008	2008	2008	2008	2008	2008	2008	2008
TOTAL	3.422.239	113.130	1.145.398	333	93	113.378	24.516	158.730	8.730
Sin asalariados	1.754.374	25.617	337.754	70	28	59.978	6.564	81.022	952
De 1 a 2	958.711	19.221	378.258	138	21	36.136	5.593	44.074	2.440
De 3 a 5	345.848	12.567	189.420	65	11	11.699	5.578	16.672	1.087
De 6 a 9	160.460	11.741	108.677	24	3	3.888	2.590	7.521	728
De 10 a 19	110.369	15.809	78.283	22	5	1.342	2.140	4.664	805
De 20 a 49	61.709	15.690	39.074	9	6	283	1.187	2.778	1.306
De 50 a 99	16.242	6.016	8.038	1	4	36	399	1.007	741
De 100 a 199	8.061	3.278	3.622	1	8	12	236	548	356
De 200 a 499	4.511	2.127	1.756	1	5	3	177	289	153
De 500 a 999	1.117	582	366	1	1	1	42	78	46
De 1000 a 4999	725	408	140	1	1	0	9	65	101
De 5000 o más	112	74	10	0	0	0	1	12	15

Fuente: INE.

neficio se justifica por dos razones. La primera es que tanto los propietarios del capital (accionistas), como los directivos o gerentes de la empresa desean obtener la máxima ganancia de los recursos que se han aportado a la empresa. La segunda se relaciona con la competencia que hay en el mercado, ya que las empresas que no obtienen beneficios tenderán a desaparecer a largo plazo, y sólo quedarán aquéllas con una economía más saneada y, en consecuencia, capaces de obtener ganancias. La disociación entre los gerentes de la empresa (directivos) y los propietarios del capital (accionistas) estimula al directivo a perseguir la máxima ganancia. Recordemos que los beneficios se definen como la diferencia entre el valor de las ventas (ingresos totales) de los productos y los costes totales en que incurre la empresa en su producción.

Para poder calcular los beneficios, la empresa tiene que valorar, por tanto, los ingresos y los costes y, asimismo, conocer el volumen de producción que le permite hacer máximo ese beneficio. Trataremos a lo largo de este capítulo de estos aspectos.

El beneficio es la diferencia entre los ingresos y los costes: $B = IT - CT$.

5.3. El horizonte temporal de las decisiones de la empresa

El proceso de producción es un problema complejo que encierra a su vez un gran número de cuestiones, unas referidas al funcionamiento día a día de la empresa y otras relacionadas con las expectativas sobre el futuro. Además, las decisiones que muchas veces se toman están relacionadas con el período de tiempo considerado, de manera que en el análisis económico se distinguen dos períodos de tiempo: el corto plazo y el largo plazo.

El corto plazo es un período en el que algunos de los factores que se utilizan en la producción son fijos. Por ejemplo, en el caso de la fábrica de zapatos, el local donde se ubican las instalaciones es un factor de producción que a corto plazo no se puede ampliar. A este factor fijo se le van añadiendo otros factores,

En el corto plazo hay factores fijos de producción.

tales como horas de trabajo, hormas de zapato, cuero y piel para fabricarlos, que se consideran factores variables. Si las necesidades de la producción requieren disponer de unos edificios más grandes, porque ha habido un aumento considerable de la demanda, es una decisión que no se podrá tomar en un corto espacio de tiempo. El empresario tendrá que valorar la conveniencia de ampliar el edificio o construir uno nuevo más grande, deberá realizar la compra de los terrenos, pedir los permisos oportunos, hacer las reformas necesarias, etc., es decir, preparar la fábrica para la producción. En definitiva, no es algo que se pueda alterar en un tiempo reducido.

Se define el *corto plazo* como «aquel período de tiempo en el que no es posible aumentar la cantidad disponible de algunos factores de la producción, que son los denominados factores fijos». En este período, las decisiones del empresario hacen referencia a cuestiones relativas a cómo utilizar de la mejor forma posible la capacidad instalada. Para ello, el empresario sólo podrá aumentar la producción de zapatos incrementando la cantidad utilizada de factores variables (como la cantidad de trabajo, de materias primas, etc.).

En el largo plazo todos los factores de la producción son variables.

Sin embargo, en el largo plazo, todos los factores de producción son variables, incluidas las instalaciones o edificios. El empresario puede planificar sus necesidades futuras y decidir que en el futuro necesitará unos locales más grandes porque prevé que crecerá la producción. Las decisiones en el largo plazo pueden afectar a todos los factores productivos. El *largo plazo* se define como «el período de tiempo en el que el empresario puede variar todos los factores de la producción; es decir, no existen factores fijos».

- Los factores fijos son independientes del nivel de producción.
- Los factores variables dependen del nivel de producción.

Por lo tanto, a corto plazo los factores productivos pueden dividirse en factores fijos o variables. Los factores fijos son aquellos que se mantienen constantes cualquiera que sea el nivel de producción. Están constituidos principalmente por la maquinaria, el equipo y las instalaciones de todo tipo. Los demás factores utilizados se denominan *variables*, porque la cantidad que se utiliza de los mismos difiere con el nivel de producción: las materias primas, la energía y, en general, la mano de obra varían con la producción y las cantidades utilizadas de ellos pueden ser modificadas con relativa rapidez.

5.4. La producción a corto plazo

Si observamos la producción que realiza la fábrica de zapatos, vemos que se llevan a cabo múltiples actividades con distintos factores productivos: hay que hacer los patrones de los zapatos, y para ello se requieren diseñadores y papel; después hay que cortarlos sobre el material y coserlos, para lo que necesitarán tela o piel, hilos, máquinas de coser, costureras, cordones, tacones, broches, etc. En definitiva, para producir zapatos se requiere la utilización de factores productivos y una determinada tecnología. Generalmente, los economistas definimos la producción como la transformación de materias primas en productos capaces de satisfacer necesidades.

La definición anterior de producción es muy restrictiva, pues reduce el ámbito de la producción a la transformación de bienes o a la variación de su forma.

Desde una visión más amplia, puede decirse que producir consiste en incrementar la capacidad de los bienes y servicios hasta que sean aptos para satisfacer las necesidades humanas. Esta definición abarca no sólo la transformación de los bienes, sino también todas aquellas operaciones de almacenamiento, transporte y venta.

En el proceso de producción las empresas transforman los factores productivos en bienes y servicios aptos para el consumo.

El proceso productivo que utiliza la fábrica de zapatos ha consistido en la utilización de una serie de materias primas para la obtención de un bien distinto.

Por otra parte, en el proceso productivo se pone de manifiesto la relación entre varias empresas (la agrícola, la transportista, la textil, la de diseño y la fábrica de zapatos, entre otras), que tienen una característica común, y es que cada una de sus producciones se obtiene combinando una serie de factores productivos: materias primas, capital (camiones, herramientas, maquinaria, etc.) y trabajo (mano de obra).

El volumen de producción de cada una de las empresas dependerá de la cantidad, calidad y productividad de los factores productivos con los que cuente, dado un estado determinado de la tecnología.

En definitiva, un proceso de producción supone la utilización de los factores productivos en unas determinadas proporciones. Éstas dependen del estado de la tecnología, que ofrece un abanico más o menos amplio de posibles combinaciones entre las cuales se puede elegir.

La relación entre la cantidad producida (PT) y los factores empleados se recoge en la función de producción.

Una función de producción define el proceso de producción más eficiente desde el punto de vista técnico, pues nos muestra desde un enfoque exclusivamente técnico qué posibilidades existen para una empresa de combinar determinados factores de producción para obtener una cantidad dada de producto. Esta función será válida mientras no cambie la tecnología.

Matemáticamente se expresa como sigue:

$$PT = f(L, K, Rn, T)$$

siendo L el trabajo, K el capital, Rn los recursos naturales y T la tecnología incorporada en el proceso productivo.

La eficiencia en la producción se puede contemplar desde dos perspectivas:

1. La eficiencia técnica, que supone lograr con un determinado conjunto de factores productivos la mayor cantidad de bienes medidos en unidades físicas.
2. La eficiencia económica, que consiste en obtener la máxima producción con el mínimo coste posible medido en unidades monetarias.

La función de producción muestra cuál es la producción máxima que una empresa puede obtener con distintas cantidades de factores, dada una determinada tecnología.

Se puede hablar de eficiencia técnica y eficiencia económica.

El producto total, el producto medio y el producto marginal: la ley de los rendimientos decrecientes

Supongamos que la empresa que fabrica zapatos recibe de un día para otro un pedido muy grande por parte de una cadena comercial. ¿Qué podrá hacer el empresario para dar respuesta a este aumento de la producción si desea ofrecer ese servicio? Podrá hablar con sus proveedores de materias primas para que le envíen urgentemente tela, cuero o piel, hilos, agujas, etc., y/o podrá hablar con sus empleados para que hagan horas extras o aumenten los turnos de trabajo. En definitiva, que en un espacio de tiempo más o menos reducido, alterando la cantidad utilizada de factores variables (materias primas y trabajo), aumentará la cantidad producida de zapatos.

El producto total se define como la cantidad de producto que se puede obtener, dada una tecnología, para diferentes niveles de factor variable.

Como a corto plazo existen factores fijos, para alterar la producción debemos variar las cantidades incorporadas del factor variable. Pues bien, la cantidad total de producto que se obtiene para diferentes niveles de factor variable, dada una determinada dotación del factor fijo (normalmente se suele utilizar como factor fijo el capital), es lo que se denomina *producto total*.

Si consideramos sólo dos factores productivos [el edificio, factor fijo y el trabajo (*L*), factor variable] podemos considerar la cantidad total de zapatos que la empresa puede obtener a medida que aumenta la cantidad utilizada de trabajo. En el Cuadro 5.2 observamos cómo el número de zapatos va aumentando a medida que se incorporan unidades adicionales de trabajo.

Si además representamos en un gráfico esta relación entre el producto total y las unidades de factor variable utilizado, obtenemos una curva creciente que se determina en la Figura 5.1.

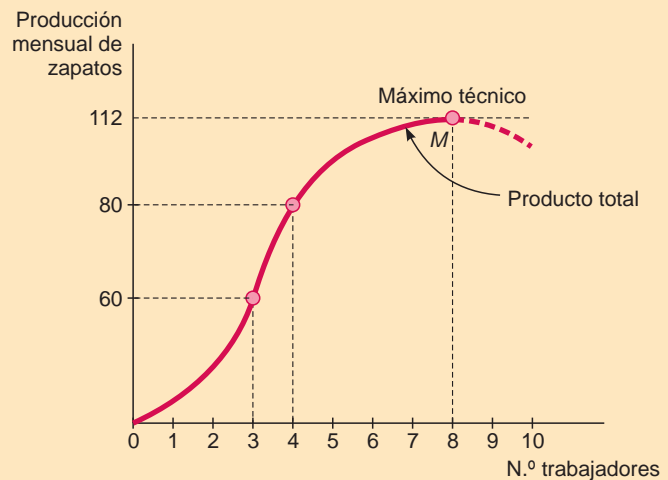
En la función de producto total representada gráficamente en la citada figura, vemos como al principio existe un tramo creciente, debido a que en un primer momento el producto total crece más que proporcionalmente con res-

Cuadro 5.2. Tabla de producción total, media y marginal

NÚMERO DE TRABAJADORES (<i>L</i>)	PRODUCTO TOTAL (<i>PT</i>) MENSUAL	PRODUCTO MEDIO = PT/L	PRODUCTO MARGINAL = $\Delta PT/\Delta L$
0	0	0	0
1	10	$10/1 = 10$	$10 - 0 = 10$
2	30	$30/2 = 15$	$30 - 10 = 20$
3	60	$60/3 = 20$	$60 - 30 = 30$
4	80	$80/4 = 20$	$80 - 60 = 20$
5	95	$95/5 = 19$	$95 - 80 = 15$
6	108	$108/6 = 18$	$108 - 95 = 13$
7	112	$112/7 = 16$	$112 - 108 = 4$
8	112	$112/8 = 14$	$112 - 112 = 0$
9	108	$108/9 = 12$	$108 - 112 = -4$
10	100	$100/10 = 10$	$100 - 108 = -8$

FIGURA 5.1. La curva de producto total

A medida que se van incrementando unidades sucesivas del factor variable (trabajo), el producto total crece, hasta que alcanza un máximo (máximo técnico, punto *M*). A partir de ahí, unidades sucesivas del factor trabajo no aportan nada a la producción sino que la reducen.



pecto al incremento experimentado por el factor variable (el trabajo); después sigue creciendo pero en menor proporción, alcanza un máximo (hasta la unidad de trabajo 8) y a partir de este punto decrece. Lo mismo se deriva de los datos del Cuadro 5.2; hasta la unidad contratada de trabajo 3, el producto total crece más que el aumento de trabajo, por lo que los rendimientos son crecientes. A partir de ahí, los rendimientos decrecen; para la unidad 4 y sucesivas, el producto total crece cada vez en menor proporción y después disminuye (a partir de la unidad 8). La función de producción nos da información sobre la cantidad de producto que podemos obtener con distintas cantidades de factores para así poder determinar cuál es la producción máxima que podemos obtener. Al máximo de la función de producción se lo conoce con el nombre de *máximo técnico*.

¿Qué explicación tiene este comportamiento de la función de producción? La respuesta a esta pregunta se fundamenta en el comportamiento del producto marginal. El *producto marginal* mide cómo varía la producción total a medida que se añade una unidad más del factor variable. En nuestro caso (véase el Cuadro 5.2) observamos que al principio, cuando pasamos de utilizar cero unidades de trabajo a emplear una, el aumento que se obtiene en el producto total es de diez unidades de producto. Si añadimos una unidad más de trabajo, el incremento que se obtiene en el producto total debido a la segunda unidad de trabajo es de veinte unidades de producto. Y así ocurre hasta la unidad de trabajo número tres. A partir de la unidad número cuatro, se observa como, a pesar de que el producto total sigue siendo creciente, el incremento de éste es más pequeño. En definitiva, el producto marginal primero crece, cuando los aumentos que se obtienen en la producción son más que proporcionales a los aumentos del trabajo; alcanza un máximo y a partir de este máximo decrece, cuando los aumentos que se obtienen en el producto total son menos proporcionales. Y se hace negativo en el momento en que ya no se obtienen aumentos en el producto total sino que éste disminuye (véase la Figura 5.2) a partir de la unidad 8.

El producto marginal es un indicador de gran utilidad, ya que permite apreciar la contribución de una unidad adicional de factor a la producción y propiciará que la empresa adopte con fundamento la decisión de contratar o no una unidad más de factor variable.

Precisamente la forma de la curva del producto marginal y su comportamiento se fundamenta en la llamada ley de los rendimientos marginales decrecientes. *La ley de los rendimientos marginales decrecientes determina que si se mantienen constantes la tecnología y la cantidad de todos los demás factores, según se utilicen incrementos iguales del factor variable, llegará un momento donde los aumentos resultantes del producto total irán disminuyendo.* Obsérvese que decimos «llegará un momento». Al principio, el producto marginal es creciente, porque los aumentos en la producción son más que proporcionales, pero a partir de la cuarta unidad de trabajo, aparecen los rendimientos decrecientes y el producto marginal decrece, porque la cantidad existente de factor fijo no puede absorber sucesivos incrementos de trabajo. Esta ley funciona, siempre en el corto plazo, cuando al menos uno de los factores de la producción es fijo. El momento en el que aparecen los rendimientos decrecientes depende de factores como la tecnología, el tipo de producto, los métodos de producción, etc., pero la experiencia nos muestra que en algún momento de la producción se cumple esta ley.

En la Figura 5.2 se observa la curva de producto marginal. Cuando el producto marginal disminuye hay rendimientos decrecientes en la producción.

La función de producción primero crece, alcanza un máximo y a partir de ahí decrece.

El máximo del producto total se denomina máximo técnico.

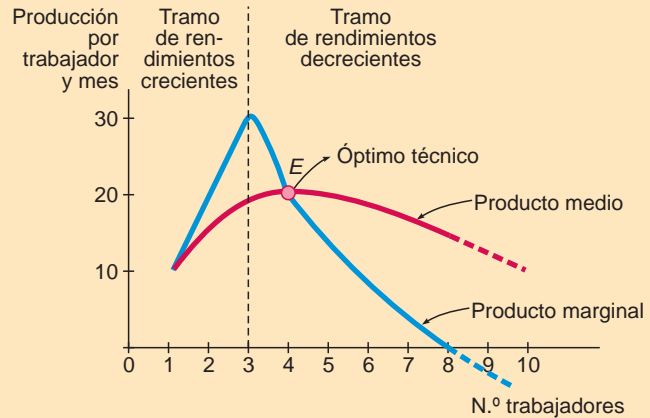
El producto marginal mide la variación que se produce en la producción cuando se utiliza una unidad más del factor variable (L).

$$PMa = \frac{\Delta PT}{\Delta L}$$

Los rendimientos marginales decrecientes aparecen cuando disminuye el producto marginal y surgen cuando al añadir sucesivamente unidades de factor variable a un factor fijo, el producto total crece menos que proporcionalmente o incluso disminuye.

FIGURA 5.2. Curvas de producto marginal (PMA) y producto medio (PMe)

La forma de las curvas de PMA y PMe se deben a la existencia de rendimientos decrecientes en la producción. Cuando los rendimientos son crecientes el PMA crece, y cuando son decrecientes disminuye. El PMA corta a la función de PMe en su máximo (óptimo técnico).



El producto medio se define como la relación por cociente entre el producto total y el número de unidades físicas del factor de producción variable (L).

$$PMe = \frac{PT}{L}$$

Cuando el producto medio disminuye aparecen rendimientos medios decrecientes.

Por otra parte, es importante conocer el *producto medio* del trabajo o la productividad del trabajo que es el resultado de dividir el producto total por el número de unidades de trabajo utilizadas, y se usa para calcular la producción obtenida por cada unidad de trabajo empleada. Generalmente, el concepto de producto medio se utiliza para evaluar el rendimiento de los factores productivos y nos sirve para realizar comparaciones entre distintas empresas dentro de un mismo sector. Su determinación para una empresa viene calculada en el Cuadro 5.2. También la forma de la función de producción obedece a la aparición de rendimientos medios decrecientes. Su máximo recibe el nombre de *óptimo técnico* (punto E, Figura 5.2). El óptimo técnico es la cantidad máxima de producto que se puede obtener por unidad de factor variable.

En la Figura 5.2 se observa la relación que existe entre el producto medio y el producto marginal; este último es igual al producto medio en el óptimo técnico. Cuando el producto medio es igual a 20 unidades físicas, el producto marginal es igual al producto medio y se hace decreciente. Además, el producto marginal alcanza su máximo y decrece antes de que lo haga el producto medio, mostrando así la aparición de los rendimientos decrecientes.

5.5. Los costes de producción a corto plazo

En el proceso productivo, las empresas consumen factores (materias primas, maquinaria, mano de obra) que generan un coste.

La estructura de costes suministra información importante de una empresa.

Dependiendo de cuál sea la retribución de los factores productivos, así serán los costes a los que se enfrenta el empresario. Ésta es una variable importante porque a partir del precio de los bienes que se venden y del coste de producirlos, el empresario tomará la decisión de qué cantidad del bien va a producir. Además, los costes son una variable que influye en la formación del beneficio. Como ya se señaló anteriormente, el objetivo del empresario es maximizar el beneficio, lo que supone no sólo hacer máximos los ingresos, sino también, en la medida de lo posible, minimizar los costes. Pero la reducción de los costes no es sólo un requisito para tratar de maximizar los beneficios; también es un elemento clave para competir en los mercados porque el precio, a igual calidad, puede ser un factor estratégico de la empresa.

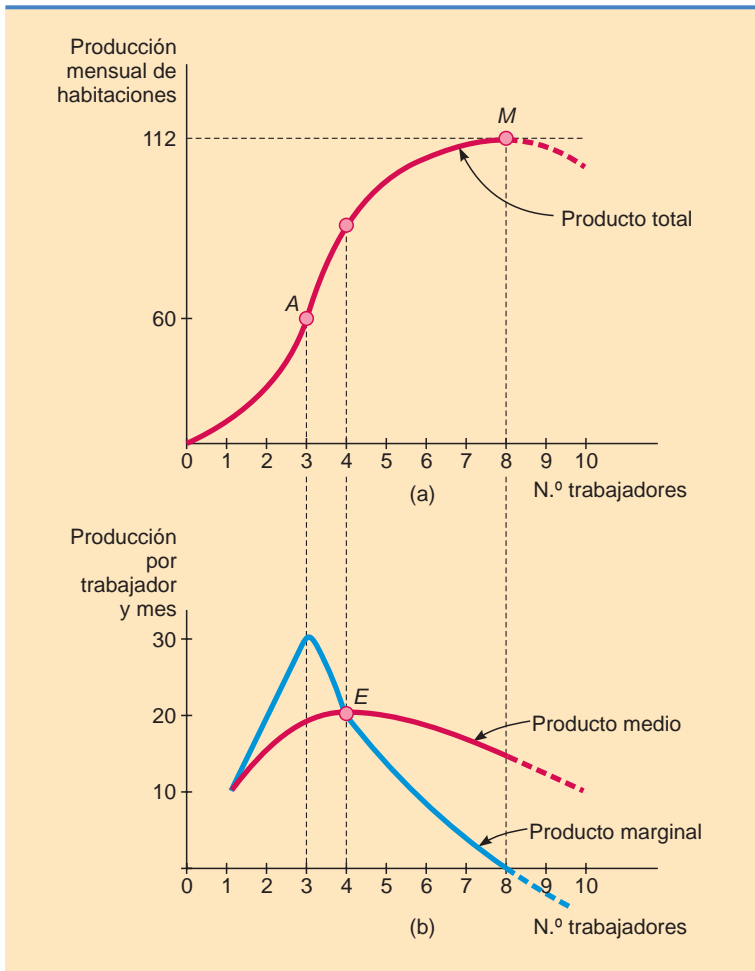


FIGURA 5.3. La relación entre el producto total, el producto medio y el producto marginal

La Figura 5.3 representa la información contenida en el Cuadro 5.2. En un primer tramo, hasta el punto A, el producto total es creciente y además crece en mayor proporción que el factor trabajo, por lo que cada unidad añadida del factor variable añade más a la producción que al coste y los rendimientos marginales son crecientes. A partir del punto A, cambia la curvatura del producto total y la curva se hace cóncava, debido a que unidades sucesivas de trabajo añaden menos a la producción que al coste, por lo que el producto total crece pero menos que proporcionalmente y el producto marginal es decreciente. Cuando el producto total es máximo, el producto marginal corta al eje de abscisas (punto M), es decir, es cero. Este hecho se debe a que al añadir un trabajador más, éste frena la producción y no sólo no crece la producción sino que disminuye (cuando el producto marginal es negativo).

En Economía, el concepto de coste es más amplio que el estricto coste contable o el gasto monetario en el que se incurre por la utilización de los factores productivos. El concepto de coste incluye los costes de oportunidad. Cuando los recursos se obtienen en el mercado, el coste monetario de éstos es igual al de oportunidad, pero cuando se obtienen dentro de la empresa el coste contable puede ser inferior al de oportunidad, porque puede utilizarse en otra actividad alternativa. Por ejemplo, si la empresa desarrolla su actividad en un local que pertenece al empresario y por el que no tiene que pagar nada, a efectos contables no se imputará ningún coste, pero económicamente habría que computar un coste equivalente a la renta que tendría que pagar la empresa por utilizar un local que no fuera el suyo. Es decir, como los ingresos que se dejan de percibir si estos locales los alquilara la empresa en lugar de utilizarlos para la propia producción.

En Economía, los costes incluyen los costes de oportunidad de los factores productivos.

Los costes totales, los costes fijos y los costes variables

De la misma forma que en producción es importante saber en qué momento nos encontramos para poder tomar decisiones, al analizar los costes de producción debe hacerse distinción entre el corto y el largo plazo. La posibilidad

Existen distintos tipos de costes. Dependiendo del plazo en el que se tomen las decisiones, los costes pueden ser:

- Costes a corto plazo.
- Costes a largo plazo.

Los costes fijos son los que generan los factores fijos de la producción y no dependen del volumen de producción. Están formados por los costes de inactividad y los costes de preparación de la producción.

Los costes variables son los que generan los factores variables, y están asociados al volumen de producción.

Los costes totales están formados por los costes fijos y los costes variables.

$$CT = CF + CV$$

de reducir los costes de producción se encuentra asociada al volumen de producción de la empresa, y dicho volumen guarda relación con la dimensión de sus instalaciones fijas. Por este motivo, se analizan las decisiones en el corto y el largo plazo, para que exista la posibilidad de modificar los factores fijos y reducir los costes de producción. Recordemos que en Economía el corto y el largo plazo son esencialmente conceptos de planificación, en vez de temporales, y se refieren a la perspectiva en el tiempo en el que se extienden los planes de la empresa. En el corto plazo, pueden darse situaciones en las que es aconsejable que la empresa siga produciendo.

Algunos costes de la empresa varían con la producción, mientras que otros son fijos, de manera que, a corto plazo, podemos hablar de: costes totales, costes fijos y costes variables.

Los *costes fijos* son aquellos que están asociados a los factores fijos de la producción, y por lo tanto permanecen invariables. Así, por ejemplo, el local o la planta donde se ubica la fábrica de zapatos y el equipo (maquinaria) son factores que no pueden adaptarse con facilidad en un corto espacio de tiempo a las fluctuaciones de la producción, debido a su propia naturaleza. Las instalaciones iniciales dependen del volumen de actividad que se espera alcanzar en los años sucesivos; por esta razón, no podemos adaptarlos a corto plazo a los cambios de la demanda. Al principio, una parte de este inmovilizado permanecerá desaprovechada, en espera del aumento de actividad; no obstante, origina ciertos costes: mantenimiento, amortizaciones, etc., que suponen un gasto. En Economía, estos costes que no dependen del volumen de producción se denominan fijos.

Entre los costes fijos se suele hablar de dos tipos de costes: costes de inactividad y costes de preparación de la producción.

Los *costes de inactividad* son aquellos costes fijos que se originan en la empresa aunque no existe ninguna actividad o se da el supuesto de paralización temporal de la producción (seguros, determinados impuestos, intereses, alquileres, etc.).

Los *costes de preparación de la producción* son aquellos costes fijos que surgen como consecuencia de poner el proceso productivo en condiciones de realizar su actividad; por ejemplo, al poner en marcha las máquinas, limpieza, engrase, calefacción, etc. En algunos casos, su cuantía es considerable, tal y como ocurre en los altos hornos, en los que se necesita elevar suficientemente la temperatura para empezar a fundir el material correspondiente, o el combustible que consume un tren de gasóleo que necesita calentar sus motores antes de cada viaje durante 15 minutos. El coste en combustible que genera se produce con independencia del trayecto que tenga que recorrer después. El coste total de combustible del trayecto Madrid-Barcelona es mayor que el coste de combustible del trayecto Madrid-Valencia, porque el recorrido es mayor. Sin embargo, los costes de preparación de la producción son iguales. El coste total en combustible de cada recorrido será la suma del coste fijo (de inactividad y de puesta en marcha) y el coste variable (kilómetros de cada trayecto).

Por el contrario, los costes variables son aquellos que se generan cuando la empresa produce y están asociados a factores variables, tales como la mano de obra o las materias primas. Dependen, por tanto, del volumen de producción. Cuanto mayor es el número de unidades producidas, mayores serán los costes variables. El coste total (CT) es la suma del coste fijo (CF) y el coste variable (CV).

El coste total medio y el coste marginal

Del concepto de coste total se obtiene otro concepto importante en Economía: el coste total medio (CTMe), que se define como el coste total dividido por el número de unidades producidas. Este concepto permite a la empresa conocer lo que cuesta por término medio cada unidad de producto, dato interesante para así poder calcular el precio por unidad de producto.

Con los datos contenidos en el Cuadro 5.3, podemos estudiar el coste total medio:

Los costes totales medios varían cuando varía el nivel de producción. A medida que aumenta la producción de zapatos, el coste total crece, pero el coste por unidad de producción (coste medio), primero disminuye, alcanza un mínimo y a partir de ahí comienza a crecer. De manera que, si representáramos gráficamente esta función, observaríamos que tiene forma de U. Como en el caso de la función de producción, la existencia de rendimientos medios decrecientes explica en gran parte el comportamiento de los costes medios. Para niveles de producción bajos, el coste medio es decreciente, porque el factor variable (trabajo) aporta más al producto total que a los costes totales; pero para niveles elevados de producción, aparecen los rendimientos decrecientes y cada trabajador aporta menos al producto total, por lo que el coste por unidad de producción se eleva.

Cuadro 5.3. El coste total, el coste total medio y el coste marginal

NÚMERO DE UNIDADES DE ZAPATOS (q)	COSTE TOTAL EN € ($CT = CF + CV$)	COSTE TOTAL MEDIO EN € ($CTMe = CT/q$)	COSTE MARGINAL EN € ($CMa = \Delta CT/\Delta q$)
0	12	—	—
1	20	$20/1 = 20$	$20 - 12 = 8$
2	24	$24/2 = 12$	$24 - 20 = 4$
3	27	$27/3 = 9$	$27 - 24 = 3$
4	36	$36/4 = 9$	$36 - 27 = 9$
5	50	$50/5 = 10$	$50 - 36 = 14$
6	67	$67/6 = 11,1$	$67 - 50 = 17$

La idea de rendimientos decrecientes también se puede explicar con el coste marginal (CMa). El coste marginal mide la variación que se produce en el coste total cuando incrementamos en una unidad la cantidad de producto. Si observamos los datos del Cuadro 5.3, el coste marginal nos da información sobre qué es lo que aporta al coste total cada unidad producida. Así, la primera unidad de zapatos cuesta 20 €, pero la segunda unidad sólo cuesta 4 €; es decir que el coste de producir la segunda unidad es menor que el de la primera, y el coste de producir la tercera es menor que el de la primera. Esto será así mientras haya rendimientos crecientes en la producción, es decir, mientras crezca más la producción que el número de unidades contratadas de trabajo; en otras palabras, cuando la productividad marginal del trabajo sea creciente, nuevos trabajadores añaden más a la producción que al coste. Pero para los niveles de producción más altos, la empresa experimenta rendimientos decrecientes. Cada nuevo trabajador dispone de menos capital (maquinaria, herramientas, etc.) con el que trabajar, por lo que su productividad marginal empieza a decrecer. En definitiva, para producir una unidad adicional más se necesitan cantidades de trabajo cada vez mayores, con lo que el coste marginal es creciente (véase la Figura 5.4).

El coste total medio es la relación entre el coste total y el número de unidades producidas (q).

$$CTMe = CT/q$$

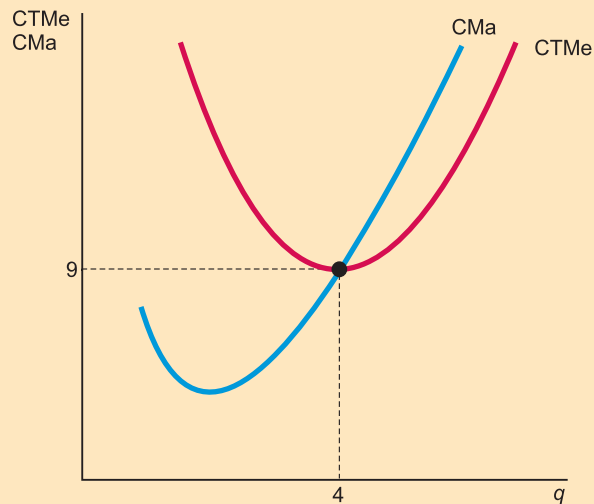
El coste marginal mide en cuánto se incrementa el coste total cuando producimos una unidad adicional de bien.

$$CMa = \frac{\Delta CT}{\Delta q}$$

Cuando aparecen los rendimientos marginales decrecientes, disminuye el producto marginal y crecen los costes marginales.

FIGURA 5.4. Curvas de coste total medio (CTMe) y coste marginal (CMa)

Las formas de las curvas de costes se deben a la aparición de rendimientos decrecientes en la producción. El CMa corta la curva de CTMe en su mínimo y a partir de ahí es creciente y mayor que el CTMe.



5.6. Los costes de producción a largo plazo

El largo plazo es un período de tiempo suficientemente amplio para permitir que las empresas varíen la cantidad empleada de todos los factores, desde el tamaño de planta hasta sus instalaciones. Por este motivo, no existen costes fijos, todos los factores son variables. La empresa no sólo tiene que decidir qué cantidad de factor trabajo usará, sino también la dimensión de la fábrica, el equipo y el resto de los factores.

Como a largo plazo no existen costes fijos, el coste total a largo plazo coincidirá con el coste variable a largo plazo.

También podemos calcular el coste medio y el coste marginal a largo plazo. Así, el coste medio a largo plazo (CMeLP) mide el coste por unidad de producto en el que se incurre cuando todos los factores son variables, mientras que el coste marginal a largo plazo (CMeLP) expresa la variación que se obtiene en el coste cuando aumentamos en una unidad la cantidad producida.

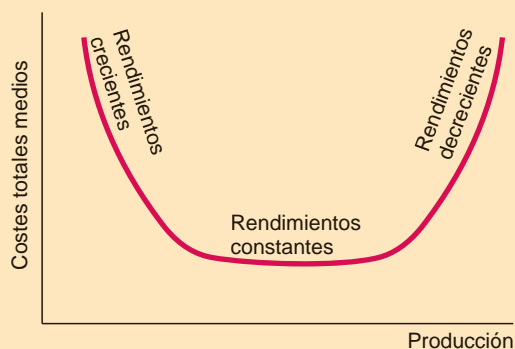
A largo plazo todos los costes son variables:

$$CMeLP = \frac{CTLP}{q}$$

$$CMeLP = \frac{\Delta CTLP}{\Delta q}$$

FIGURA 5.5. Los costes medios a largo plazo (CMeLP)

La forma de la curva de CMeLP obedece a la existencia de economías de escala. Cuando los rendimientos a escala son crecientes, los costes medios decrecen, mientras que cuando son decrecientes, los costes medios a largo plazo crecen.



Gráficamente, la función de costes medios a largo plazo tiene una forma similar a la de costes medios a corto plazo, y su forma se explica por la aparición de economías de escala.

Las economías de escala

Cuando se analiza el comportamiento de la empresa nos interesa conocer cuál es la tasa a la que aumenta la producción cuando se incrementan proporcionalmente los factores. Si observamos el comportamiento de los costes medios a largo plazo de una empresa, veremos que éstos a veces son decrecientes. Otras veces permanecen más o menos constantes, pero también pueden llegar a ser crecientes debido a las *economías de escala*. En un principio, caben tres posibilidades:

1. Que los costes medios a largo plazo sean decrecientes. Una expansión de la producción va asociada a una reducción del coste unitario del producto. Cuando esto ocurre, se dice que la empresa disfruta de rendimientos crecientes o economías de escala, porque cuando se incrementan en una determinada proporción las cantidades utilizadas de los factores, la producción crece en mayor proporción y el coste medio decrece. En el sector servicios es muy frecuente la aparición de economías de escala crecientes. Por ejemplo, una empresa de telefonía fija, a largo plazo, tendrá economías de escala, pues el coste medio por usuario será decreciente a medida que aumente el número de abonados.
2. Que los costes medios sean constantes. En este caso se dice que existen economías de escala constantes o rendimientos constantes de escala. Se producen cuando la cantidad utilizada de todos los factores varía y da lugar a que la cantidad obtenida de producto se altere en esa misma proporción. Los costes medios permanecen inalterados.
3. Que los costes medios sean crecientes. En este caso, a medida que aumenta la cantidad utilizada de los factores productivos, el producto total crece en menor proporción, por lo que los costes unitarios crecen. En este caso han aparecido los rendimientos decrecientes o deseconomías de escala.

Economías de escala crecientes: los costes medios a largo plazo disminuyen.

Economías de escala constantes: los costes medios a largo plazo se mantienen constantes.

Economías de escala decrecientes: los costes medios a largo plazo aumentan.

5.7. Los ingresos

Hasta ahora, hemos estudiado que la empresa produce bienes y servicios, y que dicha producción supone incurrir en unos costes. Además, por la venta de sus productos la empresa obtendrá unos ingresos.

Los ingresos totales son los que recibirá la empresa por la venta de su producción. Matemáticamente, el ingreso total se calcula multiplicando el precio de venta de los productos (P) por el número de unidades vendidas (q). Si a los ingresos totales se restan los costes totales, se podrá determinar el beneficio.

Al empresario también le interesa conocer el ingreso que obtiene por unidad vendida, es decir, el ingreso medio (IME). El ingreso medio mide la relación que existe entre el ingreso total y el número de unidades vendidas.

Para poder comparar las variables de coste y de ingreso medio, suponemos que las empresas producen y venden en el mercado todo lo que han

Los ingresos totales se obtienen multiplicando el precio por el número de unidades vendidas del producto.

$$IT = P \times q$$

El beneficio es la diferencia entre los ingresos y los costes.

$$B = IT - CT$$

El ingreso medio es el ingreso por unidad vendida.

$$\text{IMe} = \text{IT}/q$$

El IMA mide lo que aumenta el ingreso total con la venta de la última unidad.

$$\text{IMA} = \frac{\Delta \text{IT}}{\Delta q}$$

El objetivo de la empresa es maximizar el beneficio.

$$B = I - C$$

producido. El coste medio representa el coste por unidad producida; el ingreso medio, por su parte, representa el ingreso por unidad vendida. Para que dichas variables sean comparables, simplificamos diciendo que las unidades producidas coinciden con las unidades vendidas y, por tanto, no hay excedentes.

En ocasiones, interesa conocer cuánto aporta al ingreso total la última unidad vendida. Esta información nos la proporciona el cálculo del ingreso marginal (IMA), que se define como la variación que se observa en el ingreso total cuando aumentamos en una unidad adicional las ventas.

Este concepto se utiliza en el análisis económico para determinar el nivel de producción óptimo que la empresa sacará al mercado, en función de los costes marginales. En el Capítulo 6, cuando se analicen los mercados, se verá con mayor detalle la determinación de tal óptimo.

5.8. Las decisiones de producción de la empresa

El objetivo de la empresa es maximizar el beneficio o minimizar la pérdida. El beneficio (B) es la diferencia entre los ingresos (IT) y los costes (CT). En el caso de que la diferencia sea negativa, hablamos de pérdidas.

Recordemos que los ingresos se calculan multiplicando el precio por la cantidad vendida, $\text{IT} = P \times q$. De la misma manera, los costes totales son la suma de los costes fijos y los costes variables, $\text{CT} = \text{CF} + \text{CV}$.

Las decisiones de producir a corto plazo no se basan en el tiempo, sino en el volumen de compromisos adquiridos. Cuando la empresa no tiene que pagar un alquiler (o intereses), en suma, cuando no tiene costes fijos, puede abandonar el negocio en cualquier momento. Pero cuando ya tiene comprometida una serie de costes fijos, las opciones disminuyen. En este caso, el problema se reduce a utilizar de la mejor manera posible los activos con la intención de obtener el máximo beneficio de la inversión realizada. Así, nos podemos encontrar con las siguientes circunstancias:

1. Que obtenga beneficios ($B > 0$). En esta situación, al empresario le interesa producir, porque ingresa más que lo que le cuesta la producción. Sus decisiones deberán ir encaminadas a determinar cuál es el volumen de producción para el que los beneficios son máximos. Si el $B > 0$ entonces $\text{IT} > \text{CT}$.
2. Que el beneficio sea nulo ($B = 0$), es decir, los ingresos coinciden con los costes. El empresario cubre todos los costes, tanto los fijos como los variables, con sus ingresos. Esta situación no implica que el empresario no gane nada. De hecho, en los costes están incluidas su remuneración, la remuneración de los factores propios de la empresa, etc. Le interesará producir porque, si no lo hiciera, tendría que hacer frente al pago de los costes fijos. Si el $B > 0$, entonces $\text{IT} = \text{CT}$.
3. Hay pérdidas ($B < 0$) e $\text{IT} < \text{CT}$. Es decir, los costes superan los ingresos. Parece lógico pensar que, en esta situación, el empresario tiene que evaluar si continúa o no en el mercado. Cuando la empresa obtiene pérdidas se puede enfrentar a tres situaciones:
 - a) Que el volumen de ingresos sea igual al coste variable ($\text{IT} = \text{CV}$). En este caso, al empresario le da lo mismo producir que no produ-

cir. Si produce, obtiene los ingresos suficientes para pagar el coste variable y se enfrentará a una pérdida igual al coste fijo. Esta situación se conoce con el nombre de *punto de cierre*, porque si produce pierde lo mismo que si no produce, y será el momento en el que el empresario tome la decisión de continuar o cerrar. Esta decisión estará motivada por muchos factores, entre otros por las expectativas que tenga el empresario sobre la marcha del negocio. Si piensa que en el futuro el negocio será rentable, entonces permanecerá en el mercado produciendo; si, por el contrario, sus expectativas son malas, cerrará.

- b) Que el volumen de ingresos sea superior al coste variable ($IT > CV$). En esta situación, al empresario le interesa producir, porque cuando produce obtiene unos ingresos que le permiten pagar los costes variables y parte de los costes fijos, de manera que si produce obtiene una pérdida inferior a los costes fijos. En esta situación, si produce pierde menos que cuando no produce. Desde luego, esta situación es provisional y no puede mantenerse indefinidamente.
- c) Que el volumen de ingresos sea inferior a los costes variables ($IT < CV$). En este caso, al empresario le interesa cerrar, porque si produce incurre en una pérdida superior a los costes fijos; sería la totalidad de éstos, más la parte de los costes variables que no consigue cubrir con los ingresos.

Al empresario le interesa producir cuando:

- $B > 0$, porque obtiene una rentabilidad.
- $B = 0$, porque cubre todos sus costes incluidos los de oportunidad.
- $B < 0$ y el $IT > CV$, porque paga la totalidad de los costes variables y parte de los fijos.

Le es indiferente producir cuando:

- $B < 0$ y el $IT = CV$, porque pierde lo mismo produciendo que no produciendo, y la pérdida es igual a sus costes fijos.

No le interesa producir cuando:

- $B < 0$ y el $IT < CV$, porque con lo que ingresa no paga ni los costes fijos ni parte de los variables.

RESUMEN

Las empresas y los empresarios son los protagonistas de la producción. Su objetivo es maximizar el beneficio que obtienen cuando producen. Para este fin, disponen de los llamados factores productivos, que son todos los elementos que se utilizan en la producción para obtener otros bienes y servicios que, más tarde, se llevarán al mercado para intercambiarlos.

Los factores productivos se combinan de acuerdo con el nivel de técnica o la tecnología disponible para desarrollar la actividad. El análisis económico considera que la tecnología disponible es la misma para todas las empresas de una economía, y dependiendo de cómo se organicen los factores productivos, así será la función de producción de cada empresa. La función de producción se define como la cantidad máxima de producto que se puede obtener dada una cantidad específica de factores productivos.

Podemos considerar la producción en dos períodos de tiempo: el corto plazo y el largo plazo. Se considera corto plazo aquella situación en la que al menos uno de los factores productivos es fijo y no se

puede alterar, mientras que en el largo plazo todos los factores son variables.

Para analizar su producción, al empresario le interesa conocer cuál es la cantidad máxima de producto que puede conseguir. Estos datos puede obtenerlos conociendo cuál es su función de producción, cuál es la productividad media de sus factores productivos, es decir, el producto medio, y cuál es el aumento que obtendrá en la producción si decide añadir una unidad más de factor productivo o producto marginal.

En este período de tiempo, el comportamiento de la producción viene determinado por el cumplimiento de la ley de rendimientos marginales decrecientes, que muestra cómo se obtienen aumentos cada vez menores del producto total a medida que se añaden cantidades iguales de un factor variable a un factor fijo.

A corto plazo, la empresa incurre en costes fijos y costes variables. Los primeros son los costes asociados a los factores fijos y se dividen en costes de inactividad y costes de preparación de la producción.

Los segundos son los costes variables y son los que generan los factores productivos variables.

Como en el caso de la producción, a la empresa le interesa conocer cuáles son sus costes totales, medios y marginales; porque de su conocimiento se pueden obtener importantes consecuencias sobre el funcionamiento de la empresa.

A largo plazo no existen costes fijos; todos son variables porque todos los factores productivos se pueden alterar. El comportamiento de la producción en este caso da lugar a la aparición de rendimientos

a escala que pueden ser crecientes, constantes o decrecientes, según crezca el producto total más que el aumento de dotación de factores productivos, igual o menos.

Por último, las decisiones de producción de la empresa en el corto plazo se toman teniendo en cuenta que la empresa tiene asumidos unos costes fijos a los que tiene que hacer frente. En estas circunstancias, incluso cuando la empresa obtenga pérdidas, siempre que los ingresos sean superiores al coste variable, le interesará seguir produciendo.

TÉRMINOS CLAVE

- Beneficio
- Corto plazo
- Coste marginal
- Coste medio
- Costes fijos
- Costes variables
- Economías de escala
- Empresa
- Factores productivos
- Función de producción
- Ingreso total
- Largo plazo
- Ley de los rendimientos decrecientes
- Máximo técnico
- Óptimo técnico
- Producto marginal
- Producto medio
- Producto total
- Punto de cierre

CUESTIONES

1. Usted alquila un local donde caben tres mesas y tres computadores para crear páginas web y vender este servicio a las empresas. ¿En algún momento aparecerán rendimientos decrecientes en su empresa? Justifique su respuesta.
2. ¿Qué ocurre con la función de producción de una empresa cuando mejora la tecnología que se utiliza para fabricar lo producido por ésta?
3. Suponga que es el dueño de un colegio privado y un padre de cuatro hijos le plantea el siguiente problema: «Desde hace tres años vienen mis tres hijos mayores y he pagado la mensualidad, pero no tengo dinero para pagar la mensualidad del cuarto. ¿Sería posible que usted lo becara y lo escolarizara gratis? Si no es posible, para el curso que viene me verá obligado a sacar a todos mis hijos del colegio». ¿Qué respuesta daría? Relaciónelo con los costes marginales.
4. Este verano ha decidido realizar un viaje en coche a Normandía. ¿Cuáles son los costes fijos y cuáles los variables que se producen al realizar el viaje?
5. Ponga un ejemplo de una empresa que trabaje en un tramo de economías de escala crecientes. Razone su elección.

EJERCICIOS

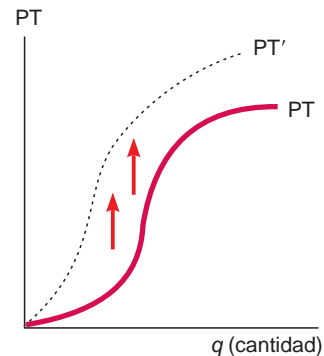
- A medida que aumenta el nivel de producción, el coste fijo:
 - Aumenta.
 - Se reduce.
 - No varía.
 - Es siempre creciente.
- Si el número de unidades vendidas de una empresa es de 30 y el precio unitario de venta es de 50 €, y los costes totales en los que ha incurrido son: mano de obra, 300 €; instalaciones, 20 €, y otros gastos, 70 €. El beneficio obtenido será:
 - 1.500 €.
 - 1.100 €.
 - 490 €.
 - 1.500 €.
- Si la producción anual de una empresa es de 60.000 unidades físicas y para ello emplea 300 horas de trabajo anuales, la productividad media del trabajo será:
 - Nula.
 - 16,66.
 - 20,17.
 - 200.
- ¿Siempre que el producto medio decrece lo hace el producto marginal?
 - No, porque el producto marginal siempre es mayor que el producto medio.
 - Sí.
 - Sólo cuando el producto marginal es mayor que el producto medio.

SOLUCIONES

CUESTIONES

- El factor fijo de producción que tiene la empresa de páginas web es el local con los puestos de trabajo para tres empleados. Si con la idea de hacer más páginas web en el corto plazo usted contratara más trabajadores, llegaría un momento en el que los trabajadores no tendrían un puesto donde desarrollar su labor. Si se sentaran en las mismas mesas que los empleados antiguos, se molestarían, hablarían entre ellos, etc., y se reduciría la productividad, por lo que el aumento que se obtendría en la producción sería inferior al incremento de trabajadores contratados. Aparecen entonces los rendimientos decrecientes.
- Cada función de producción está asociada a un determinado estado de la técnica o de la tecnología. Una mejora en la tecnología permite que con la misma dotación de factores se produzca más cantidad de bien, por lo que la producción aumentará y se definirá una nueva función de producción acorde con los nuevos conocimientos técnicos. Gráficamente, se observa porque la función de producción se desplaza hacia arriba, indicando así que para cada unidad utilizada

del factor variable ahora se produce más cantidad de bien.



- Para el director del colegio, el coste marginal de escolarizar un alumno más es prácticamente nulo, pues no tendrá que pagar un nuevo profesor para ese alumno ni comprar más material escolar, ni ampliar las instalaciones, etc. De manera que, si lo beca, no pierde nada y gana las tres mensualidades que ingresa de sus hermanos; pero si decide no becar al cuarto de los hermanos, perderá todas las mensualidades que recibe por los otros tres, de manera que gana más si lo beca que si no lo beca.

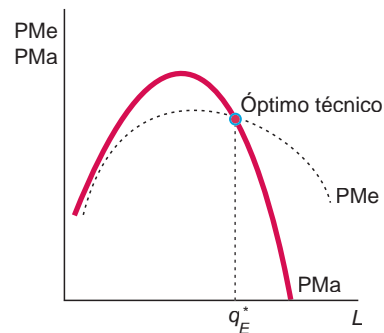
4. Los costes fijos asociados al viaje son, principalmente, el seguro del coche y los gastos de mantenimiento del mismo. Los costes variables estarán formados por la gasolina que consuma desde el punto de origen hasta el punto de llegada, el aceite, etc.
5. Una empresa de abastecimiento de agua que ya lleva muchos años funcionando en el mercado y tiene construidas prácticamente todas sus instalaciones. Para este tipo de empresas, dar de alta a un nuevo abonado y abastecerlo de agua supone un coste marginal muy pequeño, frente a los ingresos que obtiene por la conexión del nuevo cliente; de forma que producir para un nuevo cliente aumenta más el ingreso que el coste. En esta situación, los costes medios son decrecientes y la empresa opera en un tramo de economías de escala.

EJERCICIOS

1. **c)** El coste fijo es una variable que es independiente del nivel de producción. Los costes fijos son compromisos que adquiere la empresa en el momento de iniciar el negocio. Su cuantía es fija, como pueden ser los seguros contra incendios, la cuota de enganche de teléfono, etc.
2. **b)** El beneficio es la diferencia entre los ingresos y los costes. Con los datos del problema, los in-

gresos son $IT = 30 \cdot 50 = 1.500 \text{ €}$, y los costes, $CT = 300 + 20 + 70 = 390 \text{ €}$; por tanto, el beneficio será: $B = 1.500 - 390 = 1.100 \text{ €}$.

3. **d)** La productividad media del trabajo es la relación entre el producto total y el número de unidades de trabajo utilizadas (L), $PMe = PT/L$. Con los datos del problema, el Producto medio anual es: $PMe = 60.000/300 = 200$ unidades.
4. **c)** Sí, porque la función de producto marginal alcanza el máximo antes de que lo haga el producto medio y a partir de ahí decrece; en este tramo decreciente, corta a la función de producto medio en el óptimo técnico y se hace menor que el PMe.



A partir de q_E^* cuando el PMe decrece, el PMa, que ya era decreciente, será menor que el PMe.

CAPÍTULO

6

Los mercados

ESQUEMA

- 6.1. Grados de competencia y tipos de mercado 110
- 6.2. La competencia perfecta 111
- 6.3. El monopolio 116
- 6.4. El oligopolio 121
- 6.5. La competencia monopolística 123

Introducción

Las empresas ofrecen bienes y servicios en función de un conjunto de variables ya analizadas en capítulos anteriores. Entre ellas, destacamos: el precio del bien, el precio de otros bienes, la tecnología, los costes de producción, etc.

La capacidad para influir en la determinación del precio por parte de las empresas dependerá del tipo de mercado, del tipo de bien, y del marco legal y social, fundamentalmente.

En este capítulo se analizan los distintos tipos de mercado atendiendo al criterio del número de oferentes, concretamente se estudian los mercados: de competencia perfecta, monopolio, oligopolio y competencia monopolística.

Cuando la competencia es «perfecta», el precio y la cantidad total intercambiada se determinan sin influencia de las decisiones individuales de las empresas. Pero basta mirar a nuestro alrededor para comprobar que, en casi la totalidad de los mercados, los oferentes tienen cierto margen de maniobra para realizar actuaciones que, buscando aumentar su beneficio, alteran la situación del mercado.

El grado de competencia y, por tanto, el poder de las empresas en el mercado guarda relación, aunque no unívoca, con el número de oferentes. Utilizamos esta clasificación para afrontar el estudio del funcionamiento de los diferentes tipos de mercado. Nos centramos en los casos extremos, monopolio y competencia perfecta, y describimos con menos detalle otras situaciones que se engloban en los conceptos de oligopolio y de competencia monopolística.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

- ✓ Clasificación de los mercados por el número de oferentes y relación con el grado de competencia.
- ✓ Requisitos exigidos a los mercados para ser considerados con competencia perfecta y análisis de su funcionamiento.
- ✓ Causas para la existencia del monopolio y actividad del monopolista.
- ✓ Concepto y funcionamiento habitual del oligopolio.
- ✓ Concepto y funcionamiento de la competencia monopolística.

Un único oferente: monopolio; pocos: oligopolio; muchos: competencia.

6.1. Grados de competencia y tipos de mercado

El análisis de los distintos tipos de mercado desde la óptica de la competencia se suele basar en el número de participantes y, más en concreto, en el número de oferentes. Cuando el productor es único se dice que existe un monopolio; si son varios, el mercado se llama oligopolio, y si son muchos se habla, en general, de competencia.

En realidad, tendría más interés una clasificación que midiera el dominio que los oferentes tienen sobre el mercado según su poder para fijar el precio. El problema es cómo establecer niveles en una escala casi continua de situaciones. Entre el monopolio y la competencia perfecta, los modelos extremos, existen infinidad de mercados particulares, cada uno con unas peculiaridades que lo diferencian de los demás.

Es cierto que la clasificación por número de oferentes nos orienta acerca del grado de competencia. Cuando en el mercado hay un único o sólo unos cuantos vendedores, parece evidente que sus decisiones afectarán a la totalidad del mercado. Sin embargo, no se pueden dar pautas exactas. Se observa que, dentro de los oligopolios, la «pugna» por el cliente parece más exacerbada en unos casos (telefonía móvil) que en otros (distribución de gasolina). En el otro extremo, la presencia de muchas empresas tampoco asegura que no haya dominio del mercado (piénsese en el mercado del cava, pese a la gran cantidad de bodegas elaboradoras).

En general, salvo en el monopolio, teóricamente siempre hay alternativas para el consumidor y, por tanto, *cierto grado* de competencia. Pero, más estrictamente, decimos que en el mercado existe competencia sólo cuando ninguno de los actores tiene una influencia *decisiva* sobre la cantidad total intercambiada y, consecuentemente, sobre el precio.

Insistimos en que esta definición genérica puede albergar, en la práctica, un sinnúmero de situaciones particulares porque, en la realidad, casi siempre los productores tienen *alguna* influencia en su mercado.

Por ejemplo, nadie duda de que en el sector de las conservas de pescado o en el de los bares existe competencia. Pero también sabemos que cada con-

Salvo en el monopolio, siempre hay alguna rivalidad.

La competencia exige que ningún actor tenga influencia decisiva.

Las empresas casi siempre tienen algún margen para alterar el precio.

servera o cada propietario de bar puede «jugar» con ciertos factores: la reputación de la marca, la diferencia de calidad frente a sus competidores o los acuerdos de distribución, en el primer caso; la fidelidad de sus clientes, determinados detalles añadidos al servicio e incluso apreciaciones subjetivas (simpatía), en el otro. Estos factores proporcionan, en ambos, casos un *cierto* margen para decidir el precio, aunque no tanto como para que el resultado no sea una disminución apreciable de las ventas si lo incrementan considerablemente.

Sólo cuando las empresas no tienen ninguna capacidad para controlar el precio decimos que la competencia es perfecta. Puesto que acabamos de apuntar que siempre existen factores con los que influir sobre la situación del mercado, la competencia perfecta es un modelo teórico, casi imposible de encontrar en estado «puro» en la realidad. Pero el estudio de la competencia perfecta nos sirve de modelo ideal con el que confrontar los demás tipos de mercado.

Uno de los factores de control al que acabamos de hacer referencia es la imagen de marca, de la que a menudo se sirven las empresas para *diferenciar* su producto. Si en el mercado existen numerosos productores que comercializan bienes o servicios, básicamente iguales pero bajo marcas distintas, hablamos entonces de competencia monopolística.

LOS «LÍMITES» DEL MERCADO

Para definir cuál es el tipo de mercado, debemos considerar cuál es el área en la que se produce el intercambio.

Así, cuando hablamos de monopolio, no siempre debemos pensar en un único productor nacional poderoso. Existen multitud de «pequeños monopolios»: dentro de un cine sólo podemos comprar palomitas o refrescos en el propio cine, aunque sabemos que probablemente en las tiendas cercanas cuestan menos.

En cambio, para la actividad «visión de películas» esa sala compite con los otros cines de la localidad.

6.2. La competencia perfecta

Características de los mercados con competencia perfecta

Formalizamos las condiciones se exigen para que el mercado sea considerado con competencia perfecta:

- Las decisiones de los actores individuales (ya sean oferentes o demandantes) no tienen efecto ni en la determinación del precio ni en la cantidad *total* intercambiada. Esta afirmación implica que la producción máxima de las empresas no es significativa respecto a la total, por lo que sea cual sea la producción individual no se altera la oferta conjunta, otro tanto sucede con la demanda.

Por eso se dice que la empresa es precio-aceptante: puede producir cuanto quiera sabiendo que el precio de venta es el que se ha establecido en el mercado.

- El bien que se intercambia es homogéneo. No existe ninguna diferencia en presentación, calidad o diseño, de tal manera que al demandante le es indiferente comprar a uno u otro vendedor.
- Todos los actores tienen información *perfecta* sobre productos y precios. El consumidor conoce en todo momento a qué precio se está vendiendo en el mercado y, por ello, si un oferente decide subir el precio perderá los clientes, que desviarán su demanda hacia otros productores que vendan más barato.
- Existe libertad de entrada y salida de la industria. No hay impedimentos legales ni inversiones significativas que supongan una barrera a la entrada (y que una vez realizadas condicionen la decisión de abandonar el sector). Cuando hablamos de industria nos referimos al conjunto de empresas que producen el bien o servicio.

Condiciones de los mercados con competencia perfecta:

- Muchos productores y consumidores.
- Producto homogéneo.
- Información perfecta.
- Libertad de entrada y salida.

Es casi imposible que estas cuatro condiciones se cumplan estrictamente.

Estas cuatro condiciones son muy restrictivas. Su cumplimiento estricto es casi imposible ya que resulta difícil que no se aprecien mínimas diferencias de calidad o de diseño, que la información sea perfecta o que se pueda entrar en el mercado sin comprometer una cierta inversión. Por este motivo, insistimos en que es poco probable que en la economía «real» encontremos mercados que cumplan simultáneamente todas las características de la competencia perfecta.

La actuación de la empresa en el corto plazo

En competencia perfecta, como en cualquier otro tipo de mercado, la empresa producirá aquella cantidad que maximiza su beneficio.

En la Figura 6.1.a se observa cómo, enfrentadas la oferta conjunta de la industria y la demanda total, se determina el precio de equilibrio. De acuerdo con el primero de los requisitos exigidos a la competencia perfecta, cada empresa individual «acepta» ese precio: la variación de su nivel de producción nunca será suficiente para tener repercusión sobre el precio. Aunque la demanda total del mercado es decreciente, la demanda a la que se enfrenta la empresa competitiva es totalmente elástica (horizontal) al nivel del precio de mercado, como se representa en la Figura 6.1.b. Es decir, la empresa *particular* podrá producir la cantidad que estime oportuna y venderla al precio de mercado. Bien entendido que, si *toda* la industria produjera más, habría exceso de oferta y el precio tendería a bajar. Ahora bien, que la empresa pueda producir cuanto quiera significa que puede hacer crecer su ingreso, pero no que su beneficio aumente indefinidamente, ni tan siquiera que exista beneficio.

Hemos señalado en el último epígrafe de la lección anterior que el beneficio es la diferencia entre el ingreso total y el coste total, así como las condiciones en las que la empresa obtiene beneficio positivo (o «extraordinario»), nulo (u «ordinario») o pérdidas.

La curva de demanda a la que se enfrenta cada oferente es perfectamente elástica a nivel del precio del mercado.

La industria comprende el conjunto de empresas que producen el mismo bien.

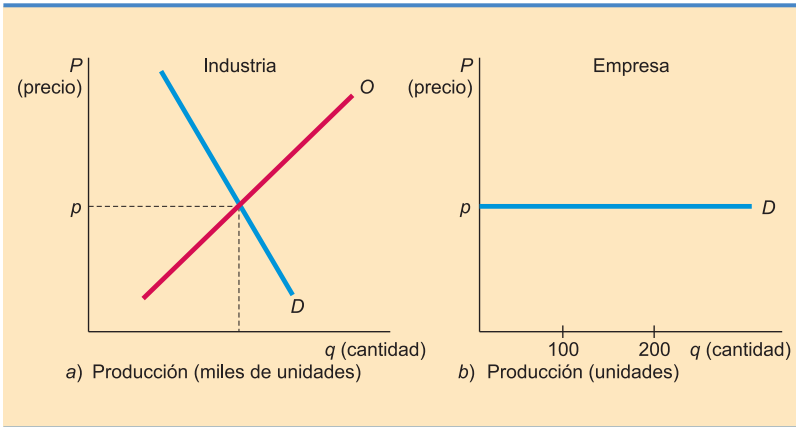


FIGURA 6.1. La curva de demanda a la que se enfrenta una empresa en un mercado con competencia perfecta

Una empresa perfectamente competitiva sólo produce una pequeña proporción de la producción total de todas las empresas de la industria. No puede alterar el precio de mercado del producto y determina su nivel de producción sabiendo que su elección no influye en el precio. Por este motivo, en *b)* la curva de demanda a la que se enfrenta la empresa es perfectamente elástica, aun cuando la curva de demanda del mercado en *a)* tenga pendiente negativa.

Supongamos una empresa que está lanzando una determinada cantidad de producto al mercado: ¿le interesa producir una unidad más? La respuesta es sencilla: si lo hace, ¿crece más el ingreso o el coste?

Consideremos el ejemplo de un fabricante de camisetas de algodón, un mercado próximo a la competencia perfecta, cuyo precio de venta al por mayor es, supongamos, de 6 €. La venta de una camiseta más genera un ingreso de 6 €, como sucedió con cualquiera de las camisetas anteriores. El *ingreso marginal* es el ingreso adicional que añade al ingreso total la producción de una camiseta más, luego coincide con el precio de venta.

$$\text{Ingreso marginal} = \text{Precio}$$

$$\text{IMa} = p$$

Ingreso marginal = Precio.

Por otro lado, acordemos que el coste marginal de esa camiseta es de 5,5 €. Como ingresamos más de lo que nos cuesta, lógicamente nos interesa fabricarla.

¿Y la siguiente unidad? El ingreso marginal siempre será de 6 €. Pero los costes marginales no son constantes. Hemos visto en el Capítulo 5 que, excepto en niveles de producción bajos, los costes marginales son crecientes a medida que aumenta el volumen de producción, lo que significa que producir el nuevo lote de camisetas costará más que el anterior, pongamos 5,7 €. Aun así, está por debajo de 6 € y sigue incrementando el beneficio.

En definitiva, ¿cuándo se detiene la empresa? Mientras el ingreso marginal sea mayor que el coste marginal, el beneficio crece, y la decisión será aumentar la producción. Pero en el momento en el que sea al revés y el coste marginal esté por encima del ingreso marginal (fabricar la siguiente camiseta cueste 6,1 €), la nueva unidad disminuirá el beneficio. El razonamiento nos lleva a la conclusión de que el beneficio es máximo para el volumen de producción en el que coinciden ingreso marginal y coste marginal (es decir, cuando el ingreso que nos proporciona la última unidad de producto vendida es igual al coste de producirla).

$$\text{Ingreso marginal} = \text{Coste marginal}$$

$$\text{IMa} = \text{CMA}$$

Condición de maximización del beneficio:
Ingreso marginal = Coste marginal.

De las dos condiciones anteriores, en competencia perfecta:

Precio = Coste marginal.

Como hemos visto que en competencia perfecta el ingreso marginal coincide con el precio de mercado, la regla básica para la empresa perfectamente competitiva es:

$$\text{Precio} = \text{Coste marginal}$$

$$p = \text{CMA}$$

Esta identidad determina el nivel de producción óptimo en el sentido de que, *si existe*, el beneficio es máximo. Pero, como hemos indicado al inicio de este apartado, no siempre hay beneficio, y siendo así, de lo que tendríamos que hablar es de minimizar las pérdidas. No sólo hay que considerar el coste marginal sino también los costes medios. El coste marginal es la cuantía en la que *se incrementa* el coste y, por tanto, no incluye los costes fijos que tendrán que afrontarse *en cualquier caso*. En consecuencia, es el coste medio (que sí incluye los costes fijos) el válido para que la empresa tome la decisión de producir o no.

Gráficamente, la situación de equilibrio a corto plazo de la empresa se representa en la Figura 6.2. Dados la curva CMA de costes marginales y el precio p que se ha establecido en el mercado, su intersección se produce en el punto A que determina que la empresa producirá la cantidad q . Para ese nivel de producción los costes totales medios (punto E) están por debajo del precio, lo que significa que la empresa obtiene beneficio positivo.

Beneficio nulo u «ordinario»:

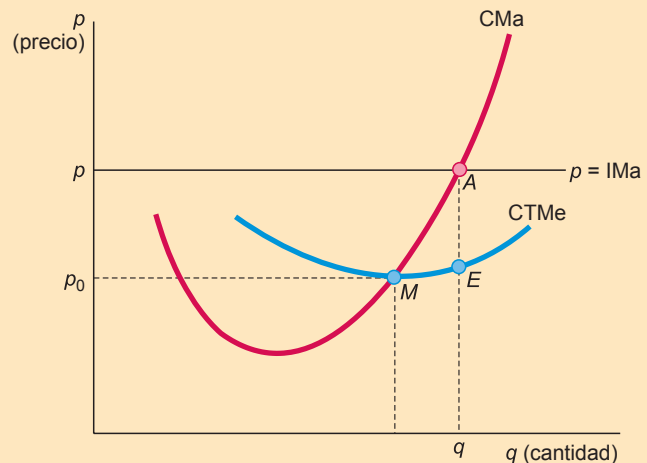
Precio = mínimo de los costes medios.

M es el mínimo de la curva de costes medios. Al precio p_0 la empresa obtendría beneficios ordinarios, y le sería rentable producir a ese precio o a cualquier otro superior. En conclusión, la curva de oferta individual de la empresa competitiva es la curva de CMA a partir del punto M .

Si en el futuro el precio disminuye (por ejemplo, porque la oferta *total* del mercado ha aumentado por la entrada de nuevas empresas), la empresa perderá parte de su beneficio. Si el precio baja de p_0 y entra en pérdidas, necesitará reestructurar su proceso de producción para reducir costes o, si no puede lograrlo, al encontrarse en un mercado con competencia perfecta y darse los supuestos de información total y libertad de entrada y salida, seguramente abandonará el mercado.

FIGURA 6.2. El equilibrio a corto plazo de la empresa perfectamente competitiva

El precio se iguala al coste marginal en el punto A , determinando el nivel óptimo de producción q . Los costes medios, cuando se elabora la cantidad q (punto E), se encuentran por debajo del precio, por lo que la empresa obtiene un beneficio en cada unidad igual a la distancia entre A y E .



La situación de la industria a largo plazo

A largo plazo el comportamiento de cada empresa no habrá variado, es decir, seguirá maximizando su beneficio ajustando su producción a aquel nivel en el que el precio sea igual al coste marginal. Pero las condiciones de la industria no serán las mismas.

Si en la industria las empresas están obteniendo beneficio positivo, otras empresas (nuevas o procedentes de otros sectores) se incorporarán, con lo que la producción *total* de la industria aumentará y, consecuentemente, el precio de mercado tenderá a bajar hasta que desaparezcan totalmente estos beneficios. Análogo proceso, aunque inverso, tendrá lugar si inicialmente existen empresas con pérdidas: abandonarán la producción, disminuirá la oferta y aumentará el precio del bien en el mercado. Es importante recordar aquí la característica de los mercados con competencia perfecta de inexistencia de barreras de entrada o de salida, lo que implica que cualquier empresa puede cambiar con relativa facilidad y rapidez de sector.

Sólo cuando hayan desaparecido los beneficios o las pérdidas, el mercado estará en equilibrio a largo plazo, pues no existirá ningún incentivo para que nuevas empresas entren o salgan de la industria. Recordemos que el beneficio nulo no implica que el empresario no gane nada, sino que el beneficio es el «ordinario».

En ese instante, el juego del propio mercado habrá determinado qué empresas permanecen en la industria: las supervivientes serán las más eficientes, es decir, aquellas que producen el bien o servicio con menores costes.

El que ninguna empresa tenga más beneficios que las demás significa que todas las de la industria están produciendo a un mismo coste, que coincide con el precio y coincidirá con el mínimo de la curva de los costes medios a largo plazo.

Competencia perfecta y eficiencia

Destaquemos el sentido económico contenido en dos de las características del funcionamiento del mercado con competencia perfecta:

- Si las empresas pretenden aumentar sus beneficios no lo pueden lograr incrementando el precio, porque esta actitud las expulsaría de la industria. Por tanto, la única manera de conseguirlo será producir más barato mejorando las técnicas o los procesos de producción. El resultado es el progreso de la eficiencia técnica, es decir, la obtención de mayor cantidad de producto por cada unidad de recurso empleado.
- El precio indica la cantidad de dinero en la que los demandantes valoran la última unidad comprada de dicho bien, mientras que el coste marginal muestra el coste de producir esa última unidad. Como el precio coincide con el coste marginal, coinciden valoración de los consumidores y coste, o, lo que es lo mismo, en competencia perfecta se producen las unidades *justas*. Si se produjera una más, la sociedad la valoraría en menos de lo que ha costado hacerla, y sería mejor emplear los recursos utilizados en otro bien.

De forma inversa, si el precio es superior al coste marginal (las camisetas cuestan 6 € pero las empresas «paran» su producción cuando el coste marginal es de 5,5 €) las unidades que se han dejado de producir son valoradas por los consumidores en más de lo que cuesta hacerlas y, por tanto,

A largo plazo no hay beneficio «extraordinario».

El precio es el mínimo de la curva de costes medios a largo plazo.

La única manera de aumentar el beneficio es a través del progreso técnico.

La valoración de los consumidores coincide con el coste de producción y también con el precio.

podrían ser vendidas. La planta de producción no se emplea para fabricar todo lo que la sociedad desea, luego el uso de los recursos productivos fijos (por ejemplo, la maquinaria con que se hacen las camisetas) no es eficiente.

Este último razonamiento podríamos matizarlo: ¿qué razón podría tener la empresa para detener su producción si hemos visto que mientras el precio supere al coste marginal su beneficio se incrementa? En competencia perfecta, ninguna, y, de hecho, no lo hará. Pero si la estructura de mercado fuera otra quizá sí le conviniera hacerlo. Lo comprenderemos cuando, a continuación, estudiemos el monopolio. Una vez examinadas las reglas de actuación del monopolista, volveremos al tema de la eficiencia comparando ambos tipos extremos de mercado, monopolio y competencia perfecta.

6.3. El monopolio

Concepto y causas de su existencia

En el monopolio la industria coincide con una única empresa que produce y vende la cantidad total del bien o servicio.

Condiciones del monopolio:

- Único oferente.
- Inexistencia de bienes sustitutivos.
- Barreras de entrada.

No obstante, la existencia de una sola empresa no es la única condición del monopolio. La conclusión inmediata sería que los consumidores no tienen opción: o compran el producto de la empresa monopolista o tienen que pasar sin él. En rigor, no se puede hablar de monopolio cuando existe un producto *parecido* (bien sustitutivo) hacia el que los consumidores pueden desviar su demanda.

Y además, existe un tercer requisito: el poder del monopolista no sería prolongado si otras empresas pudieran producir el mismo bien o servicio. El monopolio existe porque hay barreras efectivas a la entrada de nuevas empresas en la industria. Estas barreras de entrada pueden ser de dos tipos: naturales y artificiales.

- Las barreras naturales dan lugar a la aparición de los *monopolios naturales*. Surgen cuando:
 - Es necesaria una enorme inversión inicial hasta comenzar a producir el bien o suministrar el servicio.

Piénsese en el servicio de distribución de agua o en el ferrocarril. Esta inversión es, además, difícilmente reasignable a otros usos (una

Cuadro 6.1. Monopolios naturales y monopolios estatales

Las situaciones económicas responden a una situación concreta y lo factible económicamente varía con el tiempo. Es el caso de ciertos servicios básicos considerados como paradigma del concepto de monopolio natural. Gracias a los avances tecnológicos, se puede separar el servicio de la infraestructura que le da soporte, y entonces se puede obligar al dueño de la red a ponerla a disposición de otros operadores. Ya es el caso del teléfono; en un futuro próximo lo será de la electricidad y, en un plazo más largo, del agua. Por eso, modernamente, el objetivo último de la regulación no es el control del monopolio sino la introducción de competencia.

Desde luego, la posibilidad de establecer monopolios públicos persiste, dado que alcanza nada menos que rango constitucional. De acuerdo con el artículo 128.2 de la Carta Magna: «mediante ley se podrá reservar al sector público recursos o servicios esenciales, especialmente en caso de monopolio y asimismo acordar la intervención de empresas cuando así lo exigiere el interés general».

tubería que llega a las casas sólo sirve para conducir agua), por lo que una vez realizada no es fácil abandonar la industria si el resultado no es el esperado.

Este hecho se traduce en la existencia de grandes economías de escala. Con costes fijos tan elevados y un coste marginal en ocasiones muy pequeño, el coste medio total disminuye drásticamente al aumentar la producción y será menor, por tanto, si una empresa atiende toda la demanda que si varias se la reparten.

— El tamaño del mercado es muy reducido.

En ocasiones, no hay «sitio» para dos o más oferentes. No parece rentable tener dos parques zoológicos en la misma ciudad o dos tiendas de bicicletas en un pueblo pequeño.

• Las barreras de entrada que son creadas intencionadamente se denominan *artificiales*:

- Si el monopolista tiene el control de un recurso productivo escaso y decisivo o del único canal de distribución, puede impedir que otras empresas interesadas entren en el mercado aunque no haya ninguna razón «natural» que lo impida. También puede maniobrar para extender su poder a bienes complementarios del que ya produce en monopolio.
- Puede existir una restricción legal a la entrada de otras empresas.

Ciertos bienes o servicios se consideran esenciales para la comunidad y, en ocasiones, el Estado opta por establecer un monopolio para, así, controlar la actividad del monopolista imponiéndole obligaciones de servicio público.

Sin embargo, a veces la finalidad es meramente recaudatoria: los llamados *monopolios fiscales* se establecen para que un mercado rentable se convierta en fuente de ingresos para el Estado (ha sido el caso durante muchos años de la gasolina o del tabaco en España).

— El monopolio puede estar basado en una patente.

Las patentes confieren a un inventor el derecho a utilizar en exclusiva su invención (que puede ser un producto pero también una mejora o innovación en un proceso de producción) durante un tiempo determinado. El sector público las concede con el objetivo de estimular la investigación.

Barreras naturales:

- Economías de escala.
- Mercados reducidos.

Barreras artificiales:

- Control de un factor necesario.
- Restricciones legales.
- Patentes.

Cuadro 6.2. Legislación antimonopolio. La fusión de las plataformas digitales

El día 2 de julio de 2002 la Comisión Europea recibió la notificación del proyecto de concentración económica entre Sogecable y Vía Digital. El 12 de julio de 2002 el Ministerio de Economía y Hacienda, a través del Servicio de Defensa de la Competencia, solicitó la remisión del caso con vistas a la aplicación de la legislación nacional española sobre defensa de la competencia.

En el preceptivo informe que sobre este expediente emitió el Tribunal de Defensa de la Competencia se dictamina que «la operación notificada puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado de la televisión de pago y demás mercados afectados». Su autorización se subordina al cumplimiento de diez condiciones.

Merece destacarse que el «mercado relevante de producto» que se considera es el de la «televisión de pago» y no el de la «televisión vía satélite».

Fuente: Tribunal de Defensa de la Competencia. Expediente de concentración económica C74/02 Sogecable/Vía Digital.

La actuación del monopolista

Puesto que es el único oferente, el monopolista satisface toda la demanda del mercado. Este hecho no significa que tenga poder para decidir simultáneamente cuánto se vende y a qué precio. Si el monopolista fija un precio, la cantidad demandada estará determinada por la curva de demanda del mercado que es, lógicamente, decreciente (a ese precio los consumidores *sólo* comprarán una determinada cantidad). Alternativamente, si lo que le interesa es producir una cantidad de bien, es el precio el que quedará establecido por el mercado (con esa cantidad en el mercado existe un precio *máximo* que los consumidores están dispuestos a pagar).

Como cualquier otra empresa, el monopolista intentará maximizar su beneficio. El razonamiento que ha de seguir es el mismo que aplican las empresas en competencia perfecta. El beneficio crecerá mientras el aumento del ingreso total, al incrementar la producción en una unidad, sea mayor que el aumento del coste total. Dicho de otro modo, para el volumen de producción en el que el ingreso marginal es igual al coste marginal, el beneficio será máximo.

Volumen óptimo de producción:
Ingreso marginal = Coste marginal

¿Qué cambia entonces en el monopolio? Los costes dependen del método de producción pero no de la situación de la empresa en el mercado, luego la función de coste marginal no presenta ninguna peculiaridad por tratarse de un monopolio.

Pero veamos qué sucede con el ingreso marginal. Puesto que la curva de demanda es decreciente, si el monopolista quiere vender una cantidad mayor, tiene que bajar el precio. Pero tendrá que bajar el precio de *todas* las unidades, desde la primera hasta la última. No puede vender más baratas sólo aquellas en las que se aumenta la producción. Luego, por un lado, hay un ingreso adicional porque se vende más, pero, por otro, hay una pérdida porque los «clientes antiguos» pagan menos. El ingreso marginal es el resultado de sumar esos ingresos y esas pérdidas.

Imaginemos un hotel exclusivo, único en un parque natural, que tiene ocupadas de media seis de sus diez habitaciones. Los dueños saben que para ocupar una habitación más cada noche deben bajar el precio de 150 € a 130 €. Para obtener el ingreso marginal hay que sumar 130 € de la séptima habitación y restar $6 \times 20 \text{ €} = 120 \text{ €}$, porque ahora *todas* las habitaciones se deben ofrecer a 130 €, y, por tanto, en cada una de las seis primeras habitaciones se pierden 20 €. El resultado, 10 €, es positivo aunque menor que el nuevo precio (130 €), luego en monopolio, contrariamente a lo que sucedía en competencia perfecta, ingreso marginal y precio no coinciden. Convendrá a los dueños la bajada de precio si el coste marginal de acondicionar la séptima habitación es menor o igual que 10 €.

El ingreso marginal no coincide con el precio.

Como hemos indicado, el nivel de producción óptimo es aquel en el que el ingreso marginal se iguala al coste marginal; pero, de nuevo, al igual que ocurre en competencia perfecta, «óptimo» no significa que necesariamente existan beneficios, algo que dependerá de la comparación del precio con los costes medios. En cambio, en caso de que el monopolista obtenga beneficio positivo u «ordinario», sí los puede mantener a largo plazo. Su posición de privilegio en el mercado sólo corre peligro si aparecen otros productos que sean sustitutivos del que ofrece o si caen las barreras de entrada, bien naturales, bien artificiales, que impiden la entrada de otras empresas en la industria.

En el monopolio pueden existir beneficios «extraordinarios» a largo plazo.

Gráficamente, el análisis se realiza en la Figura 6.3. Ahora el IMA no es una recta horizontal en el nivel del precio, como en competencia perfecta, sino una cierta función decreciente, que se corta con la curva de CMa en el punto A. Ese punto determina la cantidad q que le interesa lanzar al mercado al monopolista (máximo del beneficio o mínimo de las pérdidas). Para esa cantidad, la curva de demanda nos da (punto B) el precio que el monopolista puede cargar. Como el precio p está por encima de la función de costes medios (el punto B está por encima del punto C), el monopolio consigue un beneficio mayor que cero.

La discriminación de precios

Uno de los postulados que acabamos de utilizar no siempre es cierto. Habíamos dicho que el monopolista debe vender todas las unidades de su producción a un mismo precio. Pues bien, en ocasiones el monopolista encuentra procedimientos que le permiten establecer diferentes precios por el mismo producto. Se dice, entonces, que existe *discriminación de precios*.

La base de estos mecanismos radica en la heterogeneidad de la demanda del mercado formada por la suma de demandas individuales: aunque globalmente la curva de demanda nos permite conocer el precio al que los consumidores comprarán una cierta cantidad de bien, *individualmente* existen consumidores dispuestos a pagar más.

Pensemos en las ofertas de «último instante» de una compañía aérea que en un determinado trayecto se comporta como monopolista. ¿Qué nos dice la curva de demanda de billetes de avión para ese trayecto en un día concreto? A 1.000 € sólo 20 personas están dispuestas a comprar ese billete. A 750 € ya son 80, entre los que se incluyen los 20 primeros ya que, si están dispuestos a pagar 1.000 €, lógicamente lo comprarían por 750 €. Sabemos que si sigue bajando el precio, la cantidad demandada seguirá aumentando. ¿Qué hacen las compañías? Establecen un precio inicial de, por ejemplo, 500 € y venden los primeros 200 asientos aunque existen otros 100 potenciales clientes que lo comprarían a 200 € y que, efectivamente, lo intentarán cuando la compañía establezca con poca antelación ese precio para los últimos 50 asientos (tiempo suficientemente

Discriminación de precios: venta de un mismo producto a precios diferentes.

Las empresas han de conocer el comportamiento de los clientes, al menos de forma aproximada.

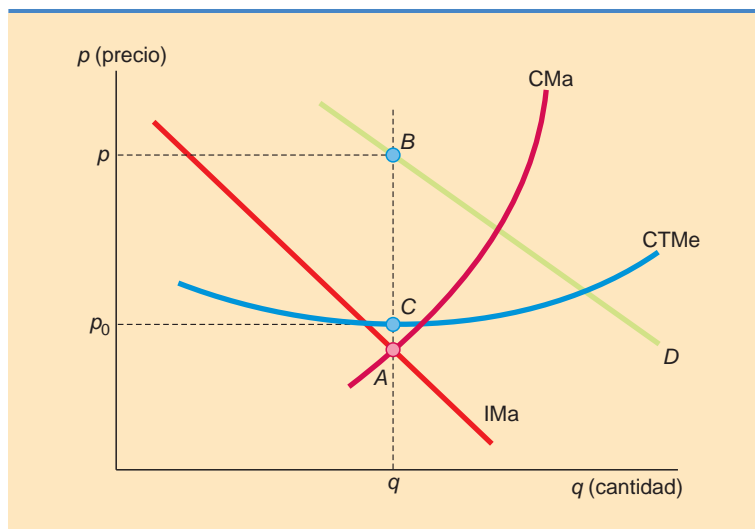


FIGURA 6.3. El equilibrio del monopolista

Ingreso marginal y coste marginal se cortan en el punto A, determinando el nivel de producción q óptimo para el monopolista. La cantidad q se puede vender al precio p (punto B en la curva de demanda). Como B está por encima del punto C en la curva de costes medios, el monopolio obtiene beneficio.

Condiciones para la discriminación de precios:

– Identificación de los consumidores.

– Que no sea posible la reventa.

Con respecto a la competencia perfecta, en el monopolio la cantidad producida es menor y el precio superior.

El bien no se produce al coste más bajo posible.

pequeño para que todos los que no quieran correr el riesgo de quedarse sin billete lo hayan comprado ya). Claro está, la compañía desearía vender a cada consumidor por el máximo que estuviera dispuesto a pagar, pero ésa es una información imposible de conocer por las compañías y, por tanto, establecen estrategias como la anterior «a medio camino» con dos, o incluso varios, precios diferentes.

Dos son los requisitos para que pueda realizarse una discriminación de precios. En primer lugar, que sea posible la identificación de los consumidores. Los pensionistas, por ejemplo, disfrutan de menores precios para el mismo producto (medicamentos, transporte, etc.).

El otro requisito para que la discriminación de precios sea posible (aparte de que las empresas tengan un cierto conocimiento del comportamiento de sus clientes) es que los consumidores no puedan negociar entre ellos, es decir, que no exista reventa. Si las compañías vendieran billetes *simultáneamente* a dos precios, una parte de los consumidores que lo han comprado a 200 € podría pactar un precio de 350 € con los que iban a pagar 500 €, ganando ambas partes. En este ejemplo, el escaso tiempo desde la venta de último instante hasta el despegue impide cualquier intento de reventa. La barrera que impide la reventa puede ser de otro tipo, muy comúnmente geográfica (el mismo coche de lujo aquí o en Japón).

Hay otras formas de discriminar la demanda, por ejemplo, introducir diferentes tarifas según del volumen comprado (suministro de agua).

El monopolista (en general, todo aquel productor que tenga un cierto control sobre el precio) busca fórmulas que le permitan la discriminación de precios, porque si puede vender una parte de su producción a un precio superior, lógicamente aumenta sus ingresos.

Comparación del monopolio y la competencia perfecta

El monopolio no utiliza los recursos de la manera más eficiente posible:

- En el monopolio se produce una cantidad menor y a un precio mayor que los que se establecerían en competencia perfecta.

Recordemos el ejemplo del hotel. El ingreso marginal (10 €) es menor que el precio (130 €). Si el coste marginal de acondicionar la habitación es de 30 €, la séptima habitación no se «producirá». Si estuviéramos en competencia perfecta, la «ampliación» a una habitación más se realizaría mientras el coste marginal no superara los 130 €. Luego en monopolio el resultado es de seis habitaciones a 150 €, mientras que en competencia perfecta es *al menos* siete y a 130 € (pues el precio seguirá bajando hasta que coincida con el coste marginal de acondicionar la habitación ocho, nueve o diez). En conclusión, los recursos fijos del monopolista no son eficientemente empleados (finalmente, la habitación en cuestión no se ocupa).

- En competencia perfecta se tiende a producir aquel nivel de producto para el que el coste total medio a largo plazo es mínimo. Probablemente, al monopolista no le interese alcanzar el punto más bajo de su coste medio a largo plazo; si es así, nunca se producirá el bien al coste más bajo posible.

La regulación del monopolio

Acabamos de llegar a la conclusión de que el monopolio cobra mayores precios, produce menos y asigna de forma menos eficiente los recursos que en

competencia perfecta, luego se puede afirmar que, en principio, la existencia de monopolios no es deseable. En la próxima lección veremos que éstas son razones suficientes para justificar la actuación del sector público.

Esta intervención estatal tendrá diferente alcance según cuál sea la causa que ampara la existencia del monopolio. Recordemos que pueden estar protegidos legalmente o por las barreras que el propio monopolista ha levantado. Recordemos también que algunos monopolios son «especiales»: los monopolios naturales son considerados inevitables, los monopolios fiscales son creados intencionadamente por el propio Estado e, incluso, algunos tienen una causa «justa» (responden al esfuerzo investigador para desarrollar una patente). Por eso, la regulación ha de ajustarse a cada situación.

- Cuando el monopolio no tiene justificación legal, las leyes antimonopolio pueden desmantelarlo: dividiéndolo en dos o más empresas u obligándole a vender parte de sus activos. Estas mismas leyes suelen ser la base para una labor preventiva que intenta evitar la formación de monopolios antes de que su situación se consolide. Se utilizan en la actualidad para evitar fusiones en las que, si bien no se llega al monopolio, sí se podría establecer un «poder significativo de mercado».
- Cuando el monopolio se admite por su inevitabilidad o por las características «sensibles» del bien que ofrece, la regulación tradicional controla la actividad del monopolista de tres maneras:
 - Estableciendo impuestos sobre el beneficio de los monopolistas. En este caso, se deja funcionar libremente al monopolio y parte de los beneficios que obtiene revierten al Estado y, por tanto, a la sociedad en forma de impuestos.
 - Eliminando los beneficios «extraordinarios». Se obliga al monopolista a fijar un precio igual al coste medio, de manera que se establece el precio más bajo posible que no le obliga a salir del mercado.
 - Obligando al monopolista a producir en el nivel en el que lo haría una empresa competitiva. Si en esta situación la empresa monopolista incurriera en pérdidas, el Estado podría compensarlas a través de una subvención.

Monopolios «evitables»: leyes antimonopolio.

Monopolios «inevitables»: impuestos, fijación del precio, establecimiento de un nivel de producción.

6.4. El oligopolio

Concepto de oligopolio

Se denomina oligopolio al tipo de mercado en el que existen unos cuantos vendedores y muchos compradores. Parece que, siendo pocos los oferentes, cada empresa tendrá un cierto control del mercado, por lo que está en una situación intermedia entre la competencia perfecta y el monopolio. Es decir, los oligopolistas no son precio-aceptantes, pero tampoco pueden fijar el precio a su conveniencia.

Sin embargo, la importancia de este control depende de la situación particular del oligopolio. En primer lugar, hay que atender a las características del producto, que puede ser casi homogéneo (como el acero), o bien diferenciado (como los automóviles). En segundo lugar, se debe considerar la dimensión

Pocos oferentes con algún control del mercado.

Cuadro 6.3. La prohibición de los acuerdos entre empresas

El artículo 1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, lleva el título de «conductas prohibidas»:

«Se prohíbe todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir, o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional y, en particular, los que consistan en:

- a) La fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio.
- b) La limitación o el control de la producción, la distribución, el desarrollo técnico o las inversiones.
- c) El reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento.
- d) La aplicación, en las relaciones comerciales o de servicio, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que coloquen a unos competidores en situación desventajosa frente a otros.
- e) La subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o con arreglo a los usos de comercio, no guarden relación con el objeto de tales contratos».

de las empresas y las consecuentes relaciones de poder que se originan. En unas ocasiones, las empresas tienen un tamaño comparable o, al menos, varias de ellas son significativas (telefonía móvil); en el otro extremo, puede existir un «casi monopolista» que produce la mayor parte del bien que elabora la industria rodeado de un conjunto de «acompañantes» (telefonía fija, llamadas locales).

Característica básica:
interdependencia de los
actores.

Estas circunstancias concretas del mercado matizan pero no invalidan la característica básica del oligopolio, que es la interdependencia de las acciones de los participantes. En general, cualquier decisión de una de las empresas va a provocar una reacción o respuesta de sus rivales. Aunque insistimos en la necesidad de tener en cuenta en cada caso la composición del mercado. Si un fabricante de cámaras de vídeo decide bajar el precio en uno de sus modelos con el objeto de atraer más demanda, posiblemente las restantes empresas reaccionarán bajando también sus precios para neutralizar la acción de la primera. Pero en el mercado de los cafés solubles, la magnitud de la respuesta probablemente dependerá de quién realice el primer movimiento.

Como consecuencia de esta interdependencia de las empresas que operan en un mercado en oligopolio, las políticas de precios que se adoptan están basadas en gran medida en estimaciones de funciones de demanda, en las que se consideran las posibles actuaciones de los rivales. Para realizar predicciones exactas sobre el comportamiento del precio y de la producción hay que contar con más información que la que se requiere en otras estructuras de mercado.

Los acuerdos entre oligopolistas. El cártel

La situación de mutua dependencia no está exenta de riesgos para los oligopolistas. Si a una primera bajada de precios se suceden las reacciones y contrarreacciones, podría generarse una guerra de precios, que favorece al demandante pero perjudica a todos los oferentes, incluido aquel primero que la inició con la intención de ampliar sus ventas. Por este motivo, para disminuir la incertidumbre en el mercado y un peligroso *exceso de competencia* que perjudique a todas las empresas, éstas establecen acuerdos.

Si este acuerdo ha sido negociado, al oligopolio se lo denomina *cártel*. Un cártel es una agrupación de empresas que llegan a compromisos para la fijación de precios comunes, de cuotas de producción o para un reparto geográfico del mercado. De esta manera las empresas, manteniendo su propia identidad, se comportan *como si* el conjunto de todas ellas fuera un monopolio. El ejemplo más conocido es el de la Organización de los Países Exportadores de Petróleo (OPEP). En este caso, las empresas son países.

Dos problemas tienen los cárteles:

- Aunque en general los acuerdos maximizan los beneficios *conjuntos* del cártel, las empresas tienen margen para aumentar el beneficio *individual* si incumplen los acuerdos adoptados.
- Las legislaciones nacionales, como una extensión de las normas antimonopolio, suelen perseguir toda práctica restrictiva de la competencia. Los posibles acuerdos no están, por tanto, legalmente permitidos salvo casos excepcionales como el cártel de la OPEP, que no es perseguible, puesto que no existe legislación supranacional que obligue a países soberanos.

Cártel: acuerdos de actuación negociados entre las empresas que forman el oligopolio.

La perspectiva de una guerra de precios es amenaza suficiente para que las compañías evalúen detenidamente las posibles consecuencias de toda acción que realizan. Por eso, a veces los oligopolistas deciden, sin necesidad de pactos, no utilizar el precio para ganar cuota de mercado y competir por otras vías como la publicidad o la calidad del producto.

Acuerdos tácitos:

- Temor a una guerra de precios.
- Seguimiento de un «líder».

Otra forma de acuerdo tácito se da cuando el resto de las empresas acepta seguir la política de precios practicada por una empresa, que por su tamaño o implantación en el mercado actúa como líder.

La frecuencia de estos acuerdos, expresos o no, da como resultado que, normalmente, los precios en los oligopolios sean más estables o rígidos que en otras formas de mercado.

6.5. La competencia monopolística

De entre las características que exigimos para que exista competencia perfecta la que con mayor frecuencia se incumple en la *economía real* es la homogeneidad del producto. Es habitual en los mercados de muchos bienes o servicios que los oferentes sean numerosos, que haya libertad de entrada y salida de la industria e información adecuada pero, aun así, que las empresas mantengan un cierto control. Veamos al inicio del capítulo las posibilidades que tenían el dueño de un bar o la conservera para *diferenciar* su producto del de sus rivales. Aunque los productos de diferentes empresas puedan satisfacer de igual modo una necesidad, con frecuencia los consumidores preferimos uno en concreto.

Mismas características de la competencia perfecta pero producto no homogéneo.

La diferenciación del producto se apoya generalmente en la imagen de «marca»: los perfumes o las zapatillas de deporte son ejemplos muy representativos de esta forma de mercado. La fidelidad a la marca de un grupo de clientes da a la empresa un *cierto* poder para subir o bajar los precios (siempre dentro de unos límites no demasiado grandes), actuando en su parte del mercado como si se tratara de un pequeño monopolio. Por este motivo, a este tipo de mercado se lo denomina *de competencia monopolística*.

La marca actúa como barrera de entrada.

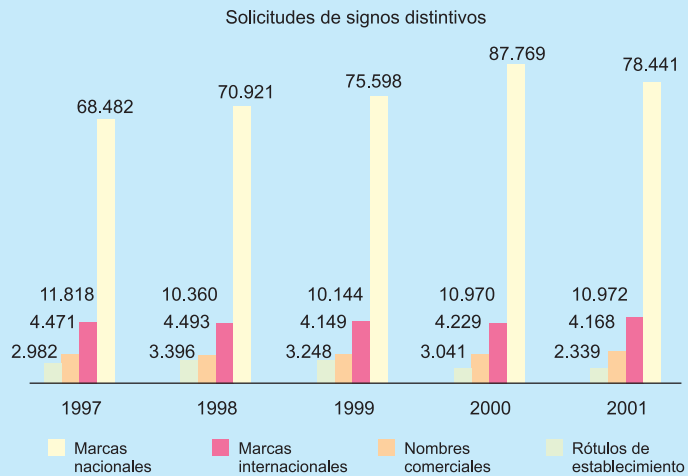
Cuadro 6.4. Las marcas en España y en Europa

La «marca comunitaria» está regulada por el Reglamento (CE) n.º 40/94 del Consejo, de 20 de diciembre de 1993, sobre la marca comunitaria. El número de nuevas marcas registradas está estabilizado en los últimos años:

1997	576
1998	24.236
1999	34.236
2000	34.739
2001	38.507
2002	35.896

Fuente: Oficina de Armonización del Mercado Interior (Marcas, Dibujos y Modelos).

Por lo que se refiere a las solicitudes registradas en el organismo español de marcas, los datos son los siguientes:



Fuente: Memoria de la Oficina Española de Patentes y Marcas.

En términos económicos esta situación implica que la curva de demanda de cada empresa tiene pendiente negativa, y, como en el monopolio, el ingreso marginal para cada nivel de producción será menor que el precio. Como siempre, la empresa tratará de maximizar sus beneficios produciendo una cantidad que iguale el ingreso marginal al coste marginal. Si para ese volumen de producción obtiene beneficio, la libertad de entrada a la industria permitirá que aparezcan nuevos competidores. Pero mientras que en competencia perfecta suponía la casi inmediata desaparición del beneficio (porque a los consumidores les da igual comprar al nuevo productor que al antiguo), en competencia monopolística, el beneficio tardará tiempo en desaparecer o incluso no lo hará, dependiendo del éxito de los nuevos oferentes en crear su propia imagen de marca (porque los consumidores *seguirán prefiriendo* su marca favorita mientras el nuevo productor no les ofrezca algún incentivo poderoso para el cambio).

Al comportarse como un monopolio, aunque sea de la propia marca, la cantidad producida será menor y el precio superior a los que se darían en una situación de competencia perfecta. Por tanto, las instalaciones no se estarán utilizando de forma eficiente, y existirá un «exceso de capacidad».

RESUMEN

El análisis de los distintos tipos de mercado desde la óptica de la competencia se suele basar en el número de participantes y, más en concreto, en el número de oferentes.

Cuando el productor es único se dice que existe un monopolio; si son varios, el mercado se llama oligopolio, y si son muchos se habla, en general, de competencia. En la competencia perfecta, el producto que elaboran todas las empresas es homogéneo y en la competencia monopolística es heterogéneo.

Las condiciones que exigimos para que el mercado sea considerado con *competencia perfecta* son que las decisiones de los actores individuales no tengan efecto en la determinación del precio, que el bien sea homogéneo y que existan información perfecta y libertad de entrada y salida de la industria.

El beneficio es máximo para el volumen de producción en el que coinciden ingreso marginal y coste marginal. Como en competencia perfecta el ingreso marginal coincide con el precio de mercado, la regla básica para la empresa perfectamente competitiva es igualar precio y coste marginal.

A largo plazo, la industria con competencia perfecta estará en equilibrio sólo cuando hayan desaparecido los beneficios extraordinarios o las pérdidas, momento en el que no existirá ningún incentivo para que nuevas empresas entren o salgan de la industria.

En el *monopolio* una única empresa produce y vende la cantidad total del bien o servicio. El monopolio existe porque hay barreras efectivas a la entrada de nuevas empresas en la industria. Estas barreras de entrada pueden ser naturales (economías de escala importantes o tamaño del mercado muy reducido) y artificiales (control de un recurso o restricción legal a la entrada de otras empresas).

Como en competencia perfecta, cuando el ingreso marginal se iguala al coste marginal, el beneficio del monopolista es máximo. Sin embargo, en el mono-

polio el ingreso marginal no coincide con el precio. La existencia del monopolio no significa que necesariamente obtenga beneficio; el resultado depende de la comparación del precio con los costes medios.

El monopolista encuentra, a veces, procedimientos que le permiten establecer diferentes precios por el mismo producto. Se dice, entonces, que existe discriminación de precios.

El monopolio no utiliza los recursos de la manera más eficiente posible. En éste, se produce una cantidad menor y a un precio mayor que los que se establecerían en competencia perfecta. Es una de las razones por las que la Administración regula el monopolio. Esta intervención estatal tendrá diferente alcance según cuál sea la causa que ampara la existencia del monopolio.

Se denomina *oligopolio* al tipo de mercado en el que existen unos cuantos vendedores y muchos compradores. La característica básica del oligopolio es la interdependencia de las acciones de los participantes. En general, cualquier actuación de una de las empresas provoca una reacción o respuesta de sus rivales.

Para disminuir la incertidumbre en el mercado y evitar *guerras de precios* que perjudiquen a todas las empresas, éstas establecen acuerdos oligopolísticos. Si este acuerdo ha sido negociado, al oligopolio se denominada *cártel*.

Si los oferentes son numerosos, hay libertad de entrada y salida de la industria e información adecuada, pero las empresas diferencian su producto del de sus rivales, el mercado se denomina de *competencia monopolística*.

La diferenciación del producto se apoya generalmente en la imagen de «marca». La fidelidad a la marca de un grupo de clientes da a la empresa un *cierto* poder para subir o bajar los precios (siempre dentro de unos límites), actuando en su porción del mercado como si se tratara de un pequeño monopolio.

TÉRMINOS CLAVE

- Cártel
- Competencia
- Competencia monopolística
- Competencia perfecta
- Diferenciación del producto
- Discriminación de precios
- Exceso de capacidad
- Monopolio
- Oligopolio

CUESTIONES

1. ¿Por qué en competencia perfecta el coste marginal coincide con el precio?
2. Entre los ocupantes de un avión en la clase turista, ¿cree posible que la compañía aérea haya aplicado discriminación de precios?
3. ¿Cómo se forman los precios en el oligopolio?
4. Cuando en competencia perfecta se exige que el bien sea homogéneo, ¿eso implica que cada empresa uniformiza las unidades producidas bajo su propia marca, y existe por tanto un único «modelo» por compañía?
5. ¿Existen muchos bienes o servicios cuyos mercados se puedan considerar con competencia monopolística? Si es así, ¿podría dar unos ejemplos?

EJERCICIOS

1. La mejor clasificación para el mercado de refrescos de cola, en el que no menos de veinte productores lanzan al mercado su producto bajo un nombre diferente, sería:
 - a) Competencia monopolística, porque cada empresa comercializa su marca.
 - b) Competencia perfecta, porque existe un número elevado de productores.
 - c) Oligopolio, porque existen pocos productores responsables de prácticamente toda la oferta.
 - d) Monopolio natural, porque la composición del refresco está protegida por una patente.
2. La curva de demanda a la que se enfrenta la empresa en competencia perfecta es:
 - a) Decreciente.
 - b) Creciente.
 - c) Horizontal en el nivel del precio de mercado.
 - d) Vertical en el nivel de producción en que ingreso marginal y coste marginal se igualan.
3. Considérese el único productor mundial de un artilugio tecnológico protegido por una patente. Dicha empresa establecerá un precio para el producto:
 - a) Igual al coste marginal.
 - b) Igual al ingreso marginal.
 - c) Ninguna de las dos primeras afirmaciones es válida.
 - d) Las dos primeras afirmaciones son válidas.
4. Son ejemplos de discriminación de precios:
 - a) La existencia de un «día del espectador» en los cines.
 - b) La diferencia de precio en los conciertos en dos localidades diferentes de la gira de un grupo musical.
 - c) La tarifa nocturna en el consumo de electricidad.
 - d) Todas las otras respuestas son correctas.
5. Si las cadenas de supermercados con establecimientos en una ciudad se comportan como un cártel, ¿cuál de los siguientes acuerdos no puede formar parte del pacto?

- a) Establecer un reparto geográfico de los diferentes barrios de la ciudad.
- b) Maximizar el beneficio de cada una de las empresas que forman el cártel.
- c) Establecer barreras de entrada a otras cadenas de supermercados.
- d) Maximizar el beneficio conjunto de la industria.

SOLUCIONES

CUESTIONES

1. La curva de demanda que considera la empresa en competencia perfecta es completamente elástica al nivel del precio de mercado que no puede alterar. Eso significa que puede vender cuantas unidades desee a ese precio.
El ingreso marginal es el ingreso adicional procedente de la venta de una nueva unidad. De acuerdo con el razonamiento anterior, el precio de venta es siempre el mismo, por lo que el ingreso marginal coincide con ese precio constante.
Por otro lado, el volumen de producción en que la empresa maximiza el beneficio (o minimiza las pérdidas) es aquel en que se igualan ingreso marginal y coste marginal.
De las dos condiciones anteriores se llega a la premisa de precio igual a coste marginal.
2. La discriminación de precios existe cuando se vende un mismo bien o servicio a precios diferentes. Es actividad propia de los monopolistas, pero también de las empresas que, aun sin serlo, tienen cierto control sobre el mercado. La compañía aérea quizá tenga competencia en ese trayecto, pero indudablemente tiene margen para decidir su precio.
El servicio es idéntico dentro del avión para todos los clientes que viajan en clase turista, pero es probable que no todos hayan pagado lo mismo. La antelación en la compra del billete y la flexibilidad para alterar las fechas son dos de los factores que las compañías utilizan habitualmente para cargar distintos precios.
3. Las empresas que operan en un mercado oligopolístico son interdependientes. Por ello, las políticas de precios que adoptan se basan en gran medida en estimaciones de sus funciones de demanda considerando hipotéticas actuaciones de los rivales. La conclusión es que no se pueden dar reglas exactas sobre los mecanismos de formación del precio. Para realizar predicciones

hay que contar con mucha más información que la que se requiere en competencia perfecta o en el monopolio.

En ocasiones, el precio se fija directamente mediante acuerdos entre las empresas, que en ese caso forman lo que se denomina un cártel.

4. La condición de bien homogéneo se cumple cuando no existen diferencias de calidad ni de presentación entre los productos de todas las empresas que componen la industria. En otras palabras, los bienes no han de distinguirse, sea cual sea la empresa que los ha fabricado.

Aunque la calidad del producto fuera exactamente uniforme, la mera existencia en la comercialización de nombres de marca diferentes ya provoca que el consumidor no los perciba como idénticos, lo que acaba con la homogeneidad exigida en competencia perfecta.

5. Se puede afirmar que el tipo de mercado más común es el que está constituido por muchos productores preocupados por diferenciar sus productos, es decir, el mercado con competencia monopolística.

En la mayor parte de los bienes y servicios que compramos, los consumidores mostramos preferencias por unos en concreto, en los que percibimos mejor relación calidad/precio o unas características más atractivas, algo que puede ser real o simplemente sugerido a través de la publicidad. Los ejemplos son innumerables: zapatillas de deporte, perfumes, leche... y también servicios: un cierto peluquero, un bar determinado, un banco preferido...

EJERCICIOS

1. c) Aunque el número de productores sea elevado, en la práctica el mercado está claramente dominado por un número limitado de compañías (dos), luego no se puede hablar de competencia monopolística sino de oligopolio.

2. **c)** La cantidad máxima que podría llegar a producir cada empresa es insignificante respecto a la de toda la industria y, en ningún caso, lograría alterar el precio del mercado, que viene determinado por el cruce de la curva de demanda y de la curva de oferta de mercado. Luego cada empresa particular puede producir la cantidad que estime conveniente y venderla a ese precio. En conclusión, aunque la demanda del mercado es decreciente (y si toda la industria produjera más habría exceso de oferta y el precio tendería a bajar), la demanda a la que se enfrenta la empresa competitiva es totalmente elástica (horizontal) al nivel del precio de mercado.
3. **c)** Como el monopolio se enfrenta a una curva de demanda decreciente, si quiere vender más unidades ha de rebajar el precio. Con esta restricción, el ingreso marginal está formado por el ingreso de la unidad adicional vendida (que sí se corresponde con el precio) menos lo que pierde en todas las demás unidades que ahora vende más baratas. Por tanto, el ingreso marginal es menor que el precio.

Por otro lado, el monopolista maximiza su beneficio elaborando la cantidad de producto en que se igualan ingreso marginal y coste mar-

ginal. Es decir, el coste marginal también será menor que el precio.

4. **d)** La discriminación de precios se produce cuando se cargan precios diferentes por un, en esencia, igual bien o servicio. En los tres ejemplos el bien es el mismo aunque haya diferencias en el momento o en el lugar en el que se disfruta. Por ello en todos los casos se puede afirmar que existe discriminación de precios.
5. **b)** El cártel puede establecer acuerdos para el reparto del mercado o bien tratar de maximizar el beneficio conjunto y luego establecer un sistema de reparto. También puede actuar para que no entren otras empresas en el mercado, lo que, indudablemente, beneficia a las ya presentes.

Pero lo que no puede maximizar es el beneficio de todas y cada una de las empresas. En un oligopolio la maximización del beneficio de una compañía concreta se haría a costa del beneficio de las demás. Las otras empresas reaccionarían provocando una pugna de la que todas podrían salir perjudicadas. Esta amenaza es, de hecho, una razón primordial para la existencia del cártel.

CAPÍTULO

7

Los mercados de factores productivos

ESQUEMA

- 7.1. El mercado de trabajo 130
- 7.2. El problema del desempleo 137
- 7.3. Los factores productivos tierra y capital 141

Introducción

En los capítulos anteriores hemos presentado los mercados de bienes y servicios que las empresas ofrecen y los consumidores demandan. En este capítulo analizaremos los mercados de factores productivos, es decir, los factores necesarios para producir los bienes y servicios finales.

Como ya adelantamos en el Capítulo 1, los principales factores productivos que emplea toda empresa son la tierra o recursos naturales, el capital, el trabajo y la iniciativa empresarial. Imaginemos una empresa papelera. Esta empresa vende el papel que fabrica con la madera de los troncos de los árboles. Para ella, los recursos naturales que emplea como factores productivos son los árboles, que es el recurso natural, la fábrica en donde se transforma la madera en papel, que es el factor capital, y el esfuerzo de los empleados, o factor trabajo. Esta empresa demandará cada uno de estos factores en función de las ventas que espera tener; es decir, cuanta más gente compre su papel, más árboles necesitará talar, más grande deberá ser la fábrica y se necesitarán más puestos de trabajo.

La organización del proceso productivo se debe a la iniciativa empresarial, es decir, el dueño de la papelera que ha decidido montar el negocio y es responsable de dirigirlo. Este empresario es el que va a demandar trabajo en el mercado laboral, capital en el mercado financiero y, en este caso concreto de la papelera, troncos de árboles como recursos naturales para desarrollar su negocio.

En este capítulo se analizarán los mercados de los factores productivos, prestando especial atención al funcionamiento del mercado de trabajo, por ser el factor productivo de mayor relevancia, pues una parte de las familias está incluida en el mercado laboral y nos afecta a la hora de buscar empleo; al estar trabajando o al estar en paro.

En la primera parte nos centraremos en analizar las características de la demanda del factor trabajo. Para este fin, partiremos del supuesto de que se trata de una empresa competitiva y maximizadora de beneficios, supuestos que hemos analizado en capítulos anteriores.

Seguidamente, se explicará la oferta de trabajo, para así poder analizar cómo se alcanza el punto de equilibrio entre oferta y demanda. Este equilibrio se puede ver alterado por diferentes variables que tienen importantes repercusiones sobre el salario y el nivel de empleo, hechos que también revisaremos en este apartado.

Cuando el mercado laboral no está en equilibrio aparece el desempleo, con lo que explicaremos cómo funciona el mercado de trabajo, prestando especial atención a cómo se mide el número de desempleados de una economía y a los diferentes tipos de paro en función de sus características: desempleo estacional, desempleo cíclico, desempleo friccional y desempleo estructural.

El funcionamiento del mercado del factor tierra (recursos naturales) y capital lo estudiaremos en los últimos epígrafes, pues supone una decisión importante de producción para las empresas.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

- ✓ Entender el concepto de factor productivo.
- ✓ Introducir el concepto de valor del producto marginal.
- ✓ Analizar la demanda de factores y en concreto del factor trabajo de las empresas competitivas y maximizadoras de beneficios.
- ✓ Determinar el nivel óptimo de contratación de personal de una empresa competitiva que maximiza beneficios.
- ✓ Determinar la situación de equilibrio en el mercado del factor tierra y capital.
- ✓ Diferenciar los tipos de desempleo: estacional, cíclico, friccional y estructural.
- ✓ Analizar el mercado de los recursos naturales.
- ✓ Conocer la relación entre el interés y el capital.

7.1. El mercado de trabajo

La demanda de un factor variable: el trabajo

En el mercado de trabajo los principales agentes son las empresas y los trabajadores. Cuando se habla en términos coloquiales, se suele decir que los trabajadores buscan o demandan trabajo. Sin embargo, desde el punto de vista

del análisis económico, los trabajadores son los que ofrecen su fuerza de trabajo a las empresas para obtener a cambio un salario y así satisfacer sus necesidades de consumo. Por tanto, la oferta de trabajo dependerá de los empleados y será mayor cuanto más elevado sea el salario.

Los trabajadores ofrecen trabajo.

Por otro lado, las empresas son las que demandan trabajo para poder producir los bienes y servicios finales, y para ello, han de incurrir en un coste: el salario que han de pagar a sus trabajadores. Las empresas demandarán más cantidad de trabajo cuanto más barato sea, esto es, cuanto más bajo sea el salario.

Las empresas demandan trabajo.

Los factores de producción son aquellos que se utilizan en el proceso productivo para conseguir otros bienes intermedios o finales. El funcionamiento del mercado de factores, al igual que el de bienes y servicios, se rige por la oferta y la demanda. Sin embargo, la demanda de factores posee dos características diferenciadoras.

En primer lugar, la demanda de factores es una *demanda derivada*, pues los factores no se demandan por sí mismos, sino para producir bienes y servicios finales o intermedios y generar así beneficios para las empresas. Es decir, en función de los bienes y servicios que demanden los consumidores las empresas necesitarán más o menos factores productivos para atender a dicha demanda.

En el caso de la empresa que vende papel, cuando demanda empleados como factor productivo, lo hace para poder atender a sus clientes y obtener beneficios. El número de empleados que demande la papelera dependerá de la demanda de papel que tenga por parte de sus clientes.

La demanda de factores es una demanda derivada, pues no se demandan por sí mismos, sino para producir otros bienes y servicios.

En segundo lugar, para analizar la demanda de factores de producción hay que tener en cuenta que la producción requiere una combinación de factores productivos, esto es, no se puede demandar cada factor de forma aislada. Si la papelera del ejemplo anterior sólo tuviese empleados y no tuviese los recursos naturales necesarios (madera), no podría vender papel a sus clientes. Por el mismo motivo, si esta empresa tuviese empleados y recursos naturales pero no dispusiese de una fábrica para transformar la madera en papel tampoco podría funcionar. Para que la papelera opere correctamente necesita combinar los factores productivos: trabajo, los empleados; recursos naturales, la madera de los árboles; y el capital, las fábricas.

La interdependencia de los diferentes factores implica que sea difícil determinar lo que aporta cada factor a la producción, es decir, la productividad marginal de cada uno de los factores por separado, o lo que es lo mismo, saber qué cantidad de producto es obra de cada uno de ellos. Sin embargo, la demanda de un factor de producción por parte de una empresa dependerá, en términos generales, del nivel de ingresos y de sus costes.

Hasta aquí hemos tratado la demanda de factores. Para simplificar este análisis, supongamos que a corto plazo sólo hay un factor variable, el trabajo, y que estamos en un mercado competitivo; que como ya sabemos significa que la empresa es precio-acceptante, con lo que el precio de venta de los productos y el salario vienen dados por la situación del mercado. De esta forma, la empresa sólo tendrá que decidir el número de trabajadores que va a contratar y la cantidad de producto que va a vender.

Por otro lado, supondremos que la empresa trata de maximizar los beneficios; es decir, tanto la producción como la demanda de trabajadores será aquella que maximice la diferencia entre los ingresos y los costes.

Para determinar la cantidad óptima de trabajadores que se debe demandar, la empresa analiza cómo afecta el tamaño de su plantilla a la producción total y a los beneficios, para lo que resulta conveniente repasar los conceptos de producto total y producto marginal estudiados en el Capítulo 5.

Volvamos al ejemplo de la empresa papelera, y supongamos que estamos en el corto plazo, es decir, todos los factores de producción son fijos menos el trabajo: ¿cuál será el nivel óptimo de trabajo a contratar? Para responder a esta pregunta, el empresario deberá saber cuántos paquetes de papel más puede vender cada vez que contrata a un nuevo empleado (el Cuadro 7.1 muestra un ejemplo numérico de dicha evolución). Al igual que en el mercado de bienes, la empresa estará maximizando beneficios cuando el ingreso marginal (IMa) de contratar a un nuevo empleado sea igual al coste marginal (CMA).

El producto marginal del trabajo (PMT) es el aumento que experimenta la cantidad de producción cuando se emplea una unidad más de trabajo.

El ingreso marginal que obtiene una empresa al contratar un nuevo empleado es igual al incremento sobre la producción total multiplicado por el precio de venta, y se denomina *valor o ingreso del producto marginal* (VPMT). En el ejemplo del Cuadro 7.1, al contratar al tercer empleado el incremento sobre la producción total, es decir, el producto marginal, es igual a 50, y el precio al que la empresa vende los paquetes de papel es de 20 €, con lo que el valor o ingreso del producto marginal ($VPMT = PMT \times P$) es igual a 1.000 €.

El valor del producto marginal es igual al producto marginal de un factor multiplicado por el precio del producto, es decir, es el ingreso adicional que obtendrá una empresa competitiva utilizando una unidad adicional de factor.

Para determinar la cantidad óptima de trabajadores, la empresa también tendrá que analizar el coste marginal de contratar a un nuevo trabajador, lo que coincide con su salario. En el ejemplo que estamos analizando el salario de los trabajadores es igual a 1.000 €.

El resultado neto sobre los beneficios para la empresa al contratar a un nuevo trabajador es la diferencia entre el valor del producto marginal VPMT y el salario. Cuando la empresa contrata al tercer empleado los ingresos aumentan en 1.000, siendo el coste de dicho empleado del mismo importe. ¿Está actuando eficientemente esta empresa maximizadora de beneficios al contratar al cuarto empleado? ¿Cuál es el nivel óptimo de contratación?

Cuadro 7.1. Evolución de los beneficios de una empresa respecto al número de empleados

Una empresa competitiva que maximiza beneficios estará contratando la cantidad óptima de trabajadores cuando el valor del producto marginal del trabajador coincida con el salario de mercado.

Número de trabajadores (T)	Producción total (q) Número de paquetes de papel	Producto marginal del trabajo (PMT) Número de paquetes de papel	Precio de mercado del paquete de papel (P) €	Ingreso marginal (VPMT = PMT × P) €	Coste marginal Salario (S) €	Variación de los beneficios €
0	0	—	—	—	—	—
1	100	100	20	2.000	1.000	1.000
2	180	80	20	1.600	1.000	600
3	230	50	20	1.000	1.000	0
4	260	30	20	600	1.000	-400
5	270	10	20	200	1.000	-800

Cuadro 7.2. Decisión de contratación óptima de trabajadores.

Si el IMA (VPMT) de contratar a un nuevo empleado es > CMa (S)	Se contratará
Si el IMA (VPMT) de contratar a un nuevo empleado es = CMa (S)	Nivel óptimo de contratación
Si el IMA (VPMT) de contratar a un nuevo empleado es < CMa (S)	No se contratará

Cuando la empresa contrata al tercer empleado los beneficios marginales son cero, es decir, el salario (coste marginal) es igual al valor del producto marginal (ingreso marginal). En este punto, la empresa tendrá el número de trabajadores óptimo, pues tanto si contratase más como si contratase menos empleados, el beneficio total sería inferior. A partir del tercer empleado, la empresa no deberá continuar aumentando su plantilla. Si la empresa contrata a un cuarto trabajador, sus beneficios disminuirán en 400, ya que el coste de contratarlo (el salario) es superior al ingreso que aporta, el VPML.

Dada esta condición de maximización de beneficios de una empresa competitiva, la curva de demanda del factor trabajo será igual a la curva del valor del producto marginal VPML, y cuando ésta sea igual al salario de mercado de los trabajadores, la empresa estará contratando el nivel óptimo de empleados, o lo que es lo mismo, cuando el ingreso marginal (IMA) sea igual al coste marginal (CMa).

En la Figura 7.1 se representa la curva del VPMT, es decir, la curva de demanda del factor trabajo para el ejemplo concreto de la papelera. Siempre que para un trabajador adicional el VPMT (IMA) sea superior al salario (CMa) del mercado, la empresa maximizadora de beneficios aumentará su plantilla, en este caso, hasta el tercer trabajador. A partir del tercer empleado, el VPMT es inferior al salario de mercado, con lo que la empresa no contratará a más trabajadores. En equilibrio, es decir, en el nivel óptimo de contratación, el salario es igual al VPMT, o lo que es lo mismo, el salario es igual al ingreso marginal.

Una empresa competitiva y maximizadora de beneficios contratará trabajadores hasta el punto en el que el valor del producto marginal del trabajo sea igual al salario.

El salario de equilibrio es igual al producto marginal del trabajo multiplicado por el precio.

$$S = PMT \times P = VPMT$$

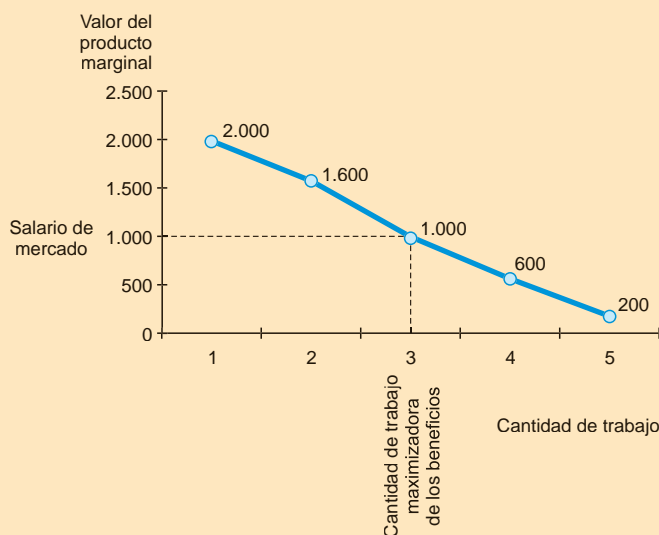


FIGURA 7.1. Curva de demanda del factor trabajo

La relación entre el salario y la cantidad demandada de trabajo es inversa, por lo que a mayor salario, menor nivel de contratación.

La demanda de trabajo recoge los deseos de las empresas por contratar a trabajadores para cada nivel de salarios. Como ya se ha explicado, la demanda de mano de obra que realizan las empresas depende, fundamentalmente, del nivel de salarios. Si los salarios aumentan, la demanda de trabajo se reducirá, tal y como demuestra la pendiente negativa de la curva, ya que resultará más caro contratar mano de obra.

La demanda de trabajo también depende de la productividad de éste, de forma que un salario más elevado puede compensarse con una productividad mayor. Los precios de los bienes y servicios producidos por el trabajo también inciden sobre la demanda del mismo. Conocer todos estos factores determinantes de la demanda de trabajo es muy importante para poder comprender el funcionamiento del mercado en su conjunto.

La oferta de trabajo y el equilibrio en el mercado laboral

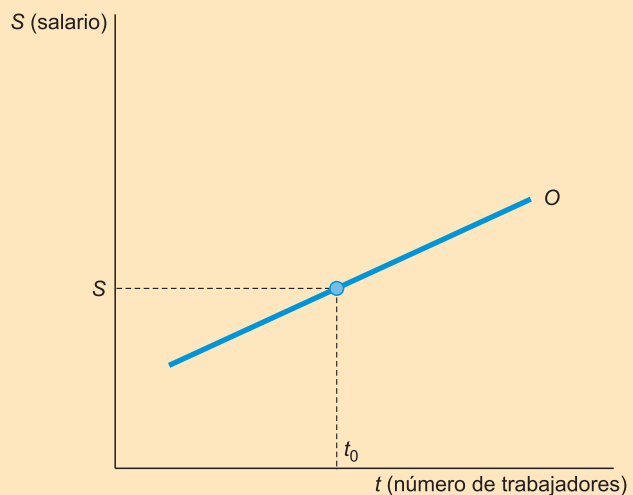
La oferta de los factores productivos depende del precio, de sus características, así como de las preferencias de sus propietarios. En el caso del factor trabajo, los trabajadores son los que lo ofrecen y los factores determinantes de la oferta son su precio (el salario) y algunos otros aspectos tales como los gustos, las necesidades o las cargas familiares.

A nivel agregado, la oferta de trabajo se obtiene sumando para cada nivel de salario la cantidad de trabajo ofrecida por cada trabajador. La curva de oferta de trabajo agregada tiene pendiente positiva, pues los trabajadores estarán dispuestos a trabajar un mayor número de horas siempre y cuando las empresas les paguen más, es decir, el salario sea mayor, tal y como aparece en la Figura 7.2.

Una vez que se determina la curva de oferta de trabajo, el punto de equilibrio en el mercado laboral es aquél en el que se iguala la cantidad de demanda y de oferta, tal y como aparece en la Figura 7.3. En este punto coincide la cantidad de trabajo que los empleados están dispuestos a ofrecer con la cantidad de trabajo que las empresas están dispuestas a contratar. Para alcanzar el punto de equilibrio, el ajuste se realiza vía salarios y cantidad de trabajo.

FIGURA 7.2. Curva de oferta de trabajo

A nivel agregado, la oferta de trabajo se obtiene sumando para cada nivel de salario la cantidad de trabajo ofrecida por cada trabajador y tiene pendiente positiva.



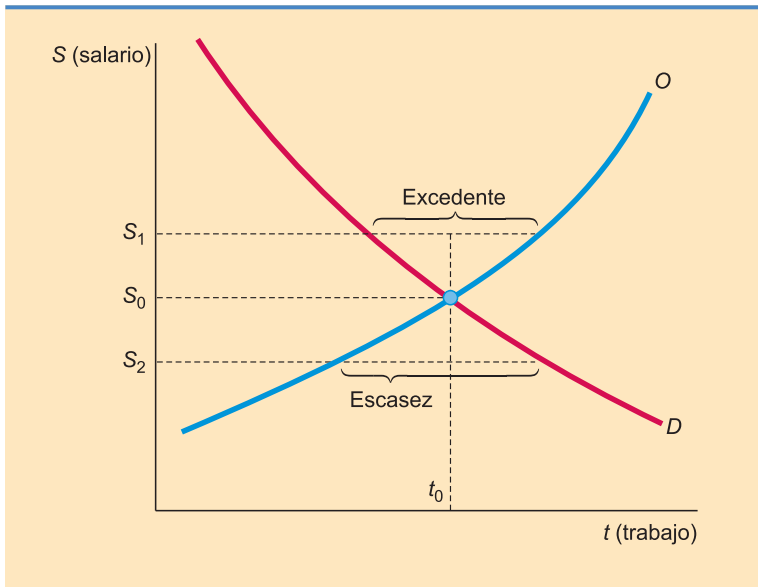


FIGURA 7.3. Equilibrio en el mercado de trabajo

El salario de equilibrio es aquel en el que la oferta es igual a la demanda, es decir, cuando la cantidad de trabajo que los trabajadores están dispuestos a ofrecer coincide con la cantidad de trabajo que las empresas están dispuestas a demandar.

Variaciones de la oferta de trabajo

El equilibrio en el mercado de trabajo puede verse alterado por muchos y diversos motivos, que tendrán diferentes efectos sobre el entorno laboral, entre los que cabe destacar un incremento de la oferta de trabajo.

Para analizar el efecto de estas situaciones sobre el mercado de trabajo, tenemos que partir de la función de oferta agregada de trabajo de un sector (oferta de trabajo agregada para el total de empresas papeleras) y no la de un caso particular (oferta de trabajo para una empresa papelera).

Supongamos que para este puesto de trabajo se exige a los trabajadores unos conocimientos específicos de medio ambiente para poder producir correctamente el papel sin deteriorar el ecosistema, pero que el número de profesionales con estos conocimientos es muy escaso. En estas circunstancias el Ministerio de Educación decide abrir una nueva especialidad en Formación Profesional en la que los estudiantes adquieren los conocimientos necesarios sobre medio ambiente para poder desempeñar este trabajo.

Gracias a esta decisión del Ministerio, habrá más personas que podrán trabajar en empresas papeleras, lo que supone un incremento de la oferta de trabajo. Gráficamente este hecho se representa con un desplazamiento a la derecha de la curva de oferta de trabajo, tal y como aparece en la Figura 7.4.

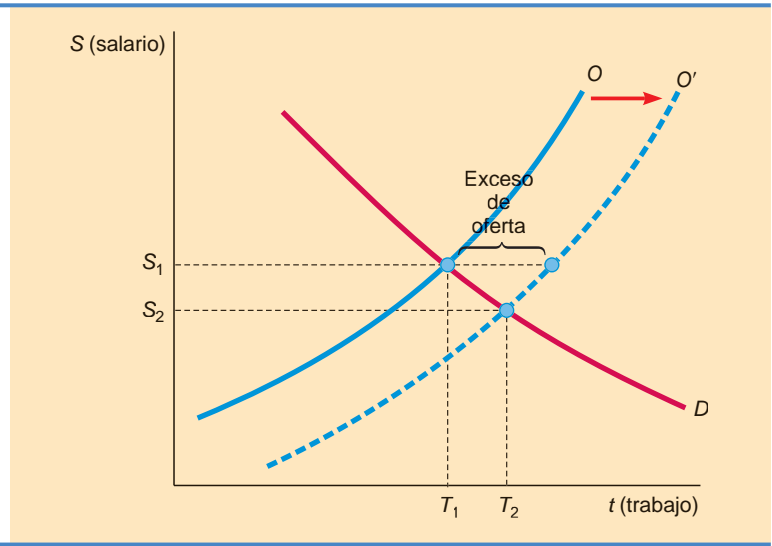
Partiendo del salario de equilibrio inicial S_1 , pero con la nueva oferta de trabajo, el número de personas dispuestas a trabajar por ese salario ahora es mayor que el número de trabajadores que las empresas demandan. Dado este exceso de oferta de trabajo, las empresas aumentarán su plantilla contratando a más trabajadores pero con salarios inferiores, ya que, *ceteris paribus*, al aumentar el número de empleados el VPML disminuye y, por tanto, el salario. En el nuevo punto de equilibrio el empleo de equilibrio será mayor (T_2) y el salario menor (S_2).

Sin embargo, si el Ministerio de Educación en lugar de crear esta nueva especialidad de la Formación Profesional hubiese optado por hacer más duras las pruebas de acceso, el resultado hubiese sido inverso. Al haber menos personas con estos conocimientos, disminuiría el número de personas que podrían traba-

Un incremento de la oferta de trabajo supone un desplazamiento a la derecha de la curva de oferta. Para el nuevo equilibrio la cantidad de empleo será mayor pero con un salario de mercado inferior.

FIGURA 7.4. Incremento de la oferta de trabajo

Un incremento de la oferta de trabajo supone un desplazamiento a la derecha de la curva de oferta de trabajo, con lo que el nuevo punto de equilibrio será para un nivel mayor de trabajo y con un salario menor.



jar en este tipo de empresas. Este hecho supondría una contracción en la oferta de trabajo, con lo que la curva de oferta de trabajo se desplazaría a la izquierda.

En este caso, el ajuste también se realiza vía salarios y cantidad de trabajo; pero en el nuevo equilibrio, la cantidad de trabajo contratada será inferior y los salarios superiores.

Variaciones de la demanda de trabajo

El mercado de trabajo no sólo se ve afectado por el lado de la oferta, sino también por la demanda. Si continuamos con el ejemplo del sector de las empresas papeleras, supongamos que el papel que produce es cada vez más solicitado pues la calidad es muy buena.

Dado este incremento de la demanda de papel, aumentará su precio en el mercado. Esta subida de precios no altera el producto marginal de los trabajadores pero sí el valor del producto marginal. Al incrementarse el VPMT, éste es ahora superior al salario de mercado, con lo que las empresas pueden aumentar el número de trabajadores que tienen contratados y aumentar sus beneficios. Al incrementarse el valor del producto marginal, la curva de demanda de trabajo se desplazará a la derecha, como ocurre en la Figura 7.5.

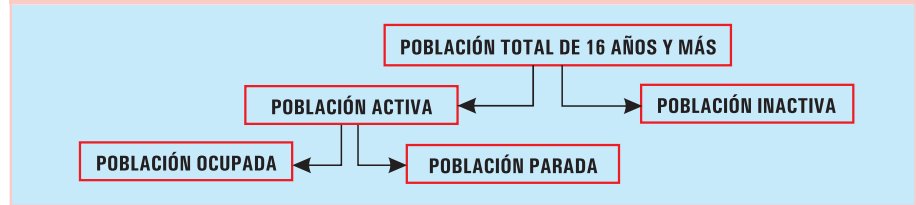
A partir del salario de equilibrio inicial (S_1), un incremento de demanda de trabajo permitiría que las empresas estén dispuestas a contratar más trabajadores de los que desean trabajar por ese salario. Esta situación refleja un exceso de demanda en el mercado de trabajo.

Este desequilibrio se ajustará incrementándose la cantidad de empleo contratada hasta el nivel T_2 y elevando el salario de equilibrio hasta S_2 .

Por el contrario, si se redujese el papel demandado por el mayor uso de Internet, las empresas hubieran tenido que disminuir los precios para así intentar estimular las ventas.

Al descender el precio de los paquetes también descenderá el valor del producto marginal (VPMT). Esto supondrá una contracción de la demanda de trabajo, es decir, un desplazamiento de la función a la izquierda. El nuevo equilibrio se dará para un nivel inferior de trabajo y un salario de equilibrio también menor.

Un incremento de la demanda de trabajo supone un desplazamiento a la derecha de la curva de demanda, y para el nuevo equilibrio, tanto la cantidad de empleo como el salario de mercado serán mayores.

Cuadro 7.3. Clasificación de la población mayor de 16 años atendiendo a criterios de empleo

En España, la información sobre el mercado laboral se obtiene del Instituto Nacional de Estadística (INE), así como del Instituto Nacional de Empleo (INEM).

En España la información más completa sobre el mercado de trabajo se obtiene de la *Encuesta de Población Activa* (EPA), que realiza el Instituto Nacional de Estadística (INE). El INE tiene como misión la elaboración y perfeccionamiento de las estadísticas demográficas, económicas y sociales ya existentes, así como la creación de otras nuevas y la coordinación con los servicios estadísticos de las áreas provinciales y municipales.

Otro organismo relevante en España es el Instituto Nacional de Empleo (INEM), responsable de toda la información sobre las medidas y la gestión del empleo. Asimismo, este organismo facilita información estadística y económica sobre el paro registrado en nuestra economía.

La tasa de desempleo o de paro se define como el total de personas desocupadas respecto del total de la población activa (ocupados más desempleados) y se calcula:

$$\text{Tasa de desempleo} = (\text{población desempleada} / \text{población activa}) \times 100$$

Por otro lado, la tasa de actividad se define como el total de las personas activas respecto del total de la población de 16 años o más.

Cuadro 7.4. Encuesta de población activa: activos

Tasas de actividad por sexo y grupo de edad Unidades: porcentaje									
	AMBOS SEXOS			VARONES			MUJERES		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Total	57,35	58,32	58,92	68,78	69,12	69,27	46,41	47,95	48,94
De 16 a 19 años	28,86	29,29	29,72	34,08	33,52	34,69	23,35	24,82	24,45
De 20 a 24 años	67,04	67,89	67,41	72,11	72,45	72,15	61,74	63,12	62,44
De 25 a 29 años	84,90	85,80	85,89	89,88	90,55	90,56	79,62	80,75	80,90
De 30 a 34 años	84,97	85,98	86,78	94,46	94,23	94,43	74,89	77,14	78,55
De 35 a 39 años	82,69	84,32	84,64	94,77	95,14	94,89	70,14	72,98	73,80
De 40 a 44 años	81,18	81,96	83,28	93,72	93,35	93,75	68,49	70,37	72,53
De 45 a 49 años	77,53	79,22	80,00	91,90	92,77	92,10	63,25	65,71	67,92
De 50 a 54 años	70,07	71,32	73,33	88,32	87,88	88,68	52,19	55,10	58,28
De 55 a 59 años	56,16	57,54	58,67	75,44	76,26	76,59	37,74	39,64	41,51
De 60 a 64 años	34,09	34,61	34,94	48,78	48,86	47,96	20,38	21,33	22,82
De 65 a 69 años	4,67	5,27	5,40	6,93	7,74	7,82	2,82	3,17	3,30
De 70 y más años	0,98	0,92	0,87	1,62	1,55	1,50	0,53	0,48	0,43

Fuente: INE.

Al analizar el desempleo hay que tener en cuenta dos circunstancias que acentúan esta situación: el exceso de oferta de trabajo y el establecimiento de salarios mínimos.

Cuando en una economía (o para un mercado concreto) hay un exceso de oferta de trabajo, es decir, a ese salario hay más personas dispuestas a trabajar que el número de empleados que las empresas están dispuestas a contratar, existe desempleo. En estas circunstancias, para volver al punto de equilibrio, en el que la cantidad demandada de trabajo sea igual a la ofrecida, el salario tenderá a disminuir, de forma que puedan contratar a más gente, y al mismo tiempo, habrá menos personas dispuestas a trabajar por ese precio más bajo.

Por otro lado, el Estado puede establecer un salario mínimo por debajo del cual no es legal contratar a trabajadores. Si el salario mínimo se establece por encima del precio de equilibrio estaremos en una situación análoga a la expuesta en el párrafo anterior, en la que habrá un exceso de oferta de trabajo, pero, en este caso, sin posibilidad de reducir el sueldo para volver al equilibrio. La experiencia indica que el establecimiento de un salario mínimo eleva la tasa de desempleo del trabajador no cualificado y produce un aumento del salario de los que están empleados.

Cuadro 7.5. Encuesta de población activa

Tasas de actividad, paro y empleo, por sexo y distintos grupos de edad			
Unidades: porcentaje			
	TASA DE ACTIVIDAD	TASA DE PARO	TASA DE EMPLEO
	2008 TIII	2008 TIII	2008 TIII
AMBOS SEXOS			
Total	59,95	11,33	53,16
Menores de 25 años	55,21	24,23	41,83
De 25 y más años	60,60	9,73	54,71
De 16 a 19 años	32,30	38,30	19,93
De 20 a 24 años	70,57	19,91	56,52
De 25 a 54 años	83,53	10,15	75,05
De 55 y más años	20,78	6,78	19,37
VARONES			
Total	69,81	10,32	62,60
Menores de 25 años	59,65	23,64	45,55
De 25 y más años	71,26	8,73	65,04
De 16 a 19 años	36,15	35,23	23,41
De 20 a 24 años	75,52	19,89	60,50
De 25 a 54 años	92,44	9,17	83,97
De 55 y más años	29,67	6,06	27,87
MUJERES			
Total	50,46	12,66	44,07
Menores de 25 años	50,54	24,96	37,93
De 25 y más años	50,45	11,07	44,86
De 16 a 19 años	28,23	42,46	16,24
De 20 a 24 años	65,40	19,93	52,37
De 25 a 54 años	74,27	11,42	65,79
De 55 y más años	13,49	8,09	12,40

Notas:

- 1) Tasas de actividad: Porcentaje de activos respecto de la población de cada grupo de edad.
- 2) Tasa de empleo: Porcentaje de ocupados respecto de la población de cada grupo de edad.
- 3) Tasas de paro: Porcentaje de parados respecto de la población activa de cada grupo de edad.

Fuente: INE.

Cuadro 7.6. Encuesta de población activa: parados

Tasas de actividad por sexo y grupo de edad Unidades: porcentaje									
	AMBOS SEXOS			VARONES			MUJERES		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Total	9,16	8,51	8,26	7,04	6,31	6,37	12,16	11,55	10,85
De 16 a 19 años	29,15	28,99	28,71	24,54	23,70	23,89	36,25	36,53	35,95
De 20 a 24 años	17,04	14,82	15,13	14,32	12,34	12,48	20,37	17,81	18,34
De 25 a 29 años	11,18	10,25	9,15	9,13	8,05	7,61	13,63	12,89	10,99
De 30 a 34 años	8,11	8,04	7,54	6,11	5,84	5,67	10,80	10,91	9,95
De 35 a 39 años	7,70	7,15	6,96	5,46	4,93	5,02	10,85	10,20	9,61
De 40 a 44 años	7,07	6,88	6,67	4,68	4,63	4,63	10,38	9,92	9,38
De 45 a 49 años	6,56	5,79	6,21	4,56	3,96	4,56	9,45	8,36	8,45
De 50 a 54 años	5,95	6,14	6,36	4,62	3,96	4,68	8,15	9,53	8,85
De 55 a 59 años	6,34	6,16	6,07	5,49	4,99	4,90	7,98	8,31	8,14
De 60 a 64 años	5,69	4,87	5,51	5,35	4,55	4,84	6,44	5,53	6,82
De 65 a 69 años	3,03	2,03	1,76	2,45	2,06	1,37	4,19	1,97	2,54
De 70 y más años	1,23	0,70	0,71	0,67	0,22	0,52	2,46	1,79	1,16

Fuente: INE.

Tipos de desempleo

El desempleo se puede clasificar de la siguiente forma en función de sus características: estacional, cíclico, friccional y estructural.

El desempleo estacional

El desempleo estacional es el causado por cambios de la demanda de trabajo en determinadas épocas del año.

El *desempleo estacional* es aquél que surge sistemáticamente en determinadas épocas del año, causado por cambios en la demanda de trabajo.

Según el momento del año, la tasa de paro puede variar considerablemente dependiendo de las necesidades de trabajo. Esta variación es muy diferente en cada uno de los sectores de la economía. Por ejemplo, la agricultura presenta importantes descensos de la tasa de desempleo en los períodos de siembra y cosecha.

Desempleo cíclico

El desempleo cíclico tiene lugar cuando los trabajadores, y en general los factores productivos, quedan ociosos debido a que el gasto de la economía durante ciertos períodos es insuficiente para dar empleo a todos los recursos.

El desempleo cíclico depende de la evolución de la economía en cada momento. Las diferentes fases de la economía tienen una fuerte influencia sobre el nivel de parados, con lo que, en épocas de recesión, el número de desempleados es muy superior al de las fases de recuperación y expansión. Cuanto mayor sea la expansión y la tasa de crecimiento de la población, menor será la tasa de desempleo.

Desempleo friccional

El desempleo friccional es el originado porque algunos trabajadores dejan sus puestos antiguos para buscar uno mejor, porque algunas empresas están atravesando una crisis o porque los nuevos miembros de la fuerza laboral emplean un cierto tiempo buscando su primer empleo.

El desempleo friccional depende de ciertas circunstancias de los trabajadores o las empresas por las cuales los empleados están temporalmente desempleados. Por ejemplo, un empleado que quiera cambiar de trabajo a uno mejor o en otro lugar estará un determinado período de tiempo desempleado entre que deja su trabajo antiguo y encuentra otro nuevo. Asimismo, si una empresa pasa por una etapa de crisis y tiene que despedir trabajadores, éstos también estarán temporalmente sin empleo hasta que encuentren otro.

Cuando los estudiantes terminan sus estudios también están un período de tiempo hasta que logran encontrar su primer trabajo, período durante el cual formarán parte del desempleo friccional.

Equilibrar estas situaciones requiere un período de tiempo de adaptación, con lo que resulta lógico que en toda economía haya un cierto nivel de desempleo friccional; sin embargo, estos parados no deberán tardar mucho tiempo en encontrar un nuevo empleo.

Desempleo estructural

El desempleo estructural aparece principalmente por dos causas: desajustes en la cualificación de los empleados y desajustes en la localización de los empleados.

Las empresas constantemente necesitan empleados cuya cualificación se ajuste a las necesidades del mercado. Por ejemplo, con la nueva economía casi todas las empresas necesitan tener presencia en la red y una buena página web. Imaginemos una tienda de libros que decide vender también por Internet. Para ello, necesitará contratar a alguien que conozca cómo funciona esta tecnología, o realizar un cambio en la plantilla, pues tendrán que sustituir a algunos empleados por otros que sepan de Internet. Aquellos empleados que se queden en paro tras la regulación de plantilla formarán parte del desempleo estructural.

El desempleo estructural se debe a desajustes entre la cualificación o la localización de la fuerza de trabajo y la cualificación o localización requerida por el empleador.

7.3. Los factores productivos tierra y capital

Una empresa maximizadora de beneficios tendrá que decidir cuál es la combinación óptima de todos los factores productivos. Para decidir la cantidad óptima de recursos naturales y de capital, la empresa seguirá el mismo razonamiento que el analizado en el mercado de trabajo. Es decir, la empresa aumentará la cantidad contratada tanto de recursos naturales como de capital hasta que el valor del producto marginal del factor se iguale a su precio. Por tanto, la curva de demanda de cada factor refleja su productividad marginal.

Al igual que al analizar el mercado laboral, el punto de equilibrio final en el que se determina la cantidad total a contratar de recursos naturales y de capital y su precio, dependerá de la oferta y de la demanda de dicho factor. En este sentido, una expansión de la oferta supondrá un incremento de la cantidad contratada acompañado de un descenso del precio de equilibrio. Por el contrario, un incremento de la demanda supondrá un aumento de la cantidad de factor contratada pero a un precio superior.

El mercado de los recursos naturales

Los factores productivos se han clasificado en tres grupos denominados, tradicionalmente: tierra, trabajo y capital. El factor tierra incluye el suelo, el subsuelo, el agua, etc., es decir, los recursos naturales. Una primera aproximación a lo que se entiende por recursos naturales desde la óptica económica comprende aquellos factores que afectan a las actividades productivas pero que no han sido hechos por el hombre, ni tampoco han sido obtenidos a través de un proceso de fabricación iniciado por el hombre.

La tierra o, en sentido más amplio, los recursos naturales son aquellos factores productivos que no han sido hechos por el hombre, ni obtenidos a través de un proceso de fabricación iniciado por éste.

Tradicionalmente, en Economía, los recursos naturales tenían la consideración de bienes libres, por estar disponibles en cantidades ilimitadas. Sin embargo, en los últimos años, han perdido esta categoría y se consideran bienes económicos, es decir, bienes escasos. Al estudiar este mercado, también hay que diferenciar entre los recursos no renovables a corto plazo y los que son renovables en función del ecosistema.

Dado que los recursos naturales son bienes que se caracterizan por la escasez, y en una economía de mercado están sujetos a la ley de la oferta y la demanda, tanto el precio de mercado como la cantidad intercambiada estarán determinados por la interacción de la oferta y la demanda.

Sin embargo, analizando el funcionamiento del mercado de los recursos naturales se puede afirmar que existen fallos de mercado, pues el precio que se fija no refleja adecuadamente su verdadero valor al no contemplar hechos como la contaminación, el agotamiento de los recursos o la imposibilidad de la naturaleza para absorber la producción de desechos y residuos.

En estas circunstancias, se considera oportuna la intervención del sector público en este mercado, siendo sus principales medidas de control las siguientes: control sobre la gestión de determinados recursos (agua), asignación de cuotas de utilización (bosques y pesca), el control del precio (petróleo), los impuestos (petróleo), las multas y las subvenciones, y la propiedad pública (bosques, aguas, ríos...).

El mercado de capital

Para comprender el mercado de capital recordaremos la diferencia entre el capital físico y el capital financiero.

Por un lado, el *capital físico* se refiere al *stock* de bienes de equipo producidos en el pasado, que se emplean en este período para producir nuevos bienes y servicios. En el ejemplo de la empresa papelera, la fábrica en la que se produce el papel es un factor de producción de capital.

Por otro lado, el *capital financiero* hace referencia a los recursos de los que disponen las empresas que les permiten financiar la adquisición de lo que necesitan para operar, entre otras cosas, las adquisiciones de capital físico. En este epígrafe, se va a analizar el funcionamiento del mercado del capital financiero, ya que es la fuente de inversión.

La retribución del factor productivo se denomina *rendimiento* o *interés*. Los que disponen de dinero en efectivo tienen la posibilidad de consumir en la medida que lo deseen. Si, alternativamente, deciden prestarlo posponen las posibilidades de consumir ahora, por lo que pedirán algún tipo de compensación por lo que están haciendo. Esta compensación es el interés que reciben por sus préstamos, lo que les brinda la oportunidad de alcanzar niveles superiores de consumo en el futuro.

Supongamos que una empresa de transporte de viajeros quiere invertir en autobuses de alta velocidad para sus trayectos principales. Para realizar esta inversión, pide un préstamo de 100.000 €, con la condición de devolver 110.000 € al final del año. La empresa tiene que devolver 10.000 € más de lo que le prestaron, es decir, un 10% más sobre el importe inicial, que es el tipo de interés. Esto se puede considerar como una medida de la compensación exigida por el prestamista por haber perdido la oportunidad de consumir ahora bienes por valor de 100.000 €.

El interés se puede definir como el pago por los servicios del capital o, más concretamente, como el precio de un préstamo.

El tipo de interés, al ser el precio de un préstamo, se determina por la oferta y la demanda. Los préstamos pueden demandarlos las empresas que deseen invertir o que tengan dificultades financieras, los gobiernos para sufragar los gastos que no cubren con impuestos, y las familias que deseen adquirir bienes de consumo en una cuantía mayor que sus ingresos corrientes.

En toda economía existen diferentes tipos de interés, entre los que destacamos:

- El tipo de interés que establece el Banco de España en las subastas decenales de certificados. Éste es el tipo de interés de referencia en la economía española, ya que, en definitiva, es el tipo al que el Banco de España presta el dinero al sistema bancario (cajas de ahorro, bancos y cooperativas de crédito). Este tipo de interés se establece en función del tipo básico que establece el Banco Central Europeo.
- Los tipos de interés a los que se financia el Estado (letras del Tesoro, obligaciones y bonos del Estado). El tipo de las obligaciones y de los bonos, al ser activos a más largo plazo, permiten observar la tendencia que pueden tener los tipos de interés en el futuro.
- Los tipos de interés de las emisiones de títulos u obligaciones que realizan las empresas. En éstos pueden distinguirse los de corto plazo, llamados pagarés de empresa, que se emiten con un vencimiento máximo de un año, y los de largo plazo, obligaciones y bonos normalmente a diez años.
- El Euribor es el tipo de interés que aplican las entidades financieras cuando se presentan entre sí en el mercado interbancario de Europa y sirve de referencia para muchos créditos con tipos de interés variables.

Existen múltiples tipos de interés.

RESUMEN

Para poder producir bienes y servicios, las empresas demandan factores de producción, entre los que hay que destacar: el trabajo, los recursos naturales y el capital.

La demanda de factores (como la del factor trabajo) es una *demanda derivada*, pues los factores se demandan para producir los bienes y servicios finales que solicitan los consumidores. Dado que la demanda de factores la realizan las empresas porque los necesitan para producir, detrás de toda demanda de factores siempre hay una *función de producción*, que relaciona la cantidad de factor de producción empleada y la cantidad de producción obtenida.

Si nos centramos en el mercado de trabajo, para determinar la cantidad óptima de demanda de este factor, siempre se compara el ingreso marginal, o valor del producto marginal del trabajo (VPMT), con el coste marginal o salario (S). El *nivel óptimo de*

trabajo que deberá contratar la empresa es aquel en el que se cumple que el VPMT es igual al salario. De lo expuesto se deduce que la *curva de demanda de trabajo* de una empresa competitiva que maximiza beneficios es igual al tramo descendente de la curva del VPMT y en el equilibrio el salario de mercado es igual al VPMT.

Cuando el mercado de trabajo no está en equilibrio, aparece el desempleo. La *tasa de desempleo* o *de paro* se define como el total de personas desocupadas respecto del total de la población activa. El *desempleo estacional* es el causado por cambios de la demanda de trabajo en diferentes momentos del año. El *desempleo cíclico* tiene lugar cuando los trabajadores, y en general los factores productivos, quedan ociosos debido a que el gasto de la economía durante ciertos períodos es insuficiente para dar empleo a todos los recursos. El *desempleo friccional* es el originado porque

algunos trabajadores dejan sus puestos antiguos para buscar uno mejor, bien porque determinadas empresas están atravesando una crisis o bien porque los nuevos miembros de la fuerza laboral emplean parte de su tiempo en buscar trabajo. Por último, el *desempleo estructural* se debe a desajustes entre la cualificación o la localización de la fuerza de trabajo y la cualificación o localización requerida por el empleador.

Además del trabajo, los recursos naturales y el capital también son factores productivos cuyas características hemos analizado en este capítulo.

Los recursos naturales, por ser escasos, tienen la consideración de bienes económicos, y dado que su precio de mercado no refleja su verdadera valoración, pues no contabilizan hechos como la contaminación, requiere la intervención del Estado para eliminar estos fallos de mercado.

Al estudiar el factor capital diferenciamos entre capital físico y capital financiero. El capital financiero hace referencia a los recursos disponibles para la adquisición de capital físico y su retribución se denomina interés.

TÉRMINOS CLAVE

- Capital financiero
- Capital físico
- Demanda derivada
- Desempleo cíclico
- Desempleo estacional
- Desempleo estructural
- Desempleo friccional
- Función de producción
- Producto marginal del trabajo (PML)
- Salario de equilibrio
- Tasa de desempleo
- Tipo de interés
- Valor o ingreso del producto marginal (VPML)

CUESTIONES

1. Explique la diferencia conceptual entre el producto marginal del trabajo (PMT) y el valor del producto marginal del trabajo (VPMT), y ponga un ejemplo.
2. Explique cuál es el salario de equilibrio en una empresa que maximiza beneficios en competencia perfecta.
3. Indique qué circunstancias deben darse para que tenga lugar una reducción del nivel de empleo y del salario de equilibrio e imagine una situación de estas características.
4. Defina el concepto desempleo cíclico.
5. Defina el concepto de tipo de interés.

EJERCICIOS

1. Carmen es una señora que ha estudiado historia del arte y lleva dos años trabajando en una galería. Sin embargo, acaba de dejar su puesto de trabajo, pues quiere encontrar otro en algún museo. ¿En qué tipo de desempleo se podría clasificar a Carmen?
 - a) Desempleo estacional.
 - b) Desempleo cíclico.
 - c) Desempleo friccional.
 - d) Desempleo estructural.
2. La tasa de desempleo calcula:
 - a) $(\text{Población inactiva} / \text{Población total}) \times 100$
 - b) $(\text{Población desempleada} / \text{Población total}) \times 100$.
 - c) $(\text{Población desempleada} / \text{Población empleada}) \times 100$.

- d) $(\text{Población desempleada} / \text{Población activa}) \times 100$.
3. Carlos tiene una empresa de venta de coches de segunda mano, y ha contratado a 5 empleados. Actualmente se está planteando si contratar a un empleado más o no. ¿De qué dependerá en primera instancia la decisión de Carlos si decimos que la demanda de factores es una demanda derivada?
 - a) Del salario que acuerde con el nuevo empleado.
 - b) Del número de clientes que tenga la empresa.
 - c) De los beneficios que esperen para este año.
 - d) Del desempleo cíclico de la economía.
 4. Si continuamos con la pregunta anterior y Carlos decide que sí le interesa contratar a más em-
 - a) Al precio al que se cobren las actividades de aventura.
 - b) Al valor de la productividad marginal del trabajo.
 - c) Al beneficio marginal.
 5. La retribución del factor productivo capital se denomina:
 - a) Renta.
 - b) Rendimiento.
 - c) Interés.
 - d) Son ciertas la b) y la c).

SOLUCIONES

CUESTIONES

1. El producto marginal del trabajo (PMT) es igual al incremento de la producción total cuando se contrata a un nuevo empleado. Por otro lado, el valor del producto marginal del trabajo es igual al producto marginal del trabajo multiplicado por el precio del producto, es decir, equivale al ingreso marginal que obtiene una empresa al contratar a un nuevo empleado.
 Por ejemplo, una compañía de teatro con 10 empleados es capaz de vender 1.000 entradas en un año a 18 euros. Si esta compañía contrata a un empleado más, podrá vender en un año 1.010 entradas. Esto significa que el PMT del empleado 11 es de 10 entradas. Dado que cada entrada cuesta 18 euros, el VPMT de este empleado es de 180 euros, que es el ingreso adicional que está obteniendo la compañía por haber contratado a este empleado.
2. El salario de equilibrio para una empresa en competencia perfecta que maximiza beneficios coincide con el VPMT. Esta condición implica que la empresa toma sus decisiones en función del ingreso marginal y el coste marginal en el que incurre cada vez que contrata a un nuevo empleado. Si el VPMT es superior al salario, esto quiere decir que el ingreso marginal que proporciona al contratar a una persona más es mayor que su coste marginal, con lo que la empresa incrementará sus beneficios si la contrata. Por el contrario, si el VPMT es inferior al salario, la empresa reduciría sus ingresos si la contratase.
3. Esta situación aparece cuando hay una reducción de la demanda de trabajo por parte de las empresas, con lo que contratarán a menos empleados y lo podrán realizar a un coste inferior; es decir, el salario disminuirá.
 Si se analiza gráficamente, esta disminución de la demanda de trabajo supone un desplazamiento a la izquierda de la curva de demanda de trabajo, con lo que el nuevo punto de equilibrio se dará para un nivel inferior de empleo y de salario.
 Un ejemplo de esta situación puede ser el siguiente. Imaginemos un museo que sustituye sus servicios de guía por unos auriculares en los cuales hay una grabación sobre todas las obras. Este hecho supone una disminución del número de empleados que demanda el museo, y por tanto ahora contratará a menos personas y a un coste menor, pues la demanda de trabajo habrá descendido.
4. El desempleo cíclico depende de la evolución de la economía en cada momento. Cuando la eco-

nomía está en una etapa de recesión el número de parados aumenta como consecuencia del ciclo económico, es decir, el desempleo cíclico se incrementa.

5. Al precio o retribución del factor productivo capital se lo denomina rendimiento o interés.

EJERCICIOS

1. **c)** El desempleo friccional es el originado porque algunos trabajadores dejan sus puestos de trabajo antiguos para buscar uno mejor, lo que coincide con la situación actual de Carmen.
 2. **d)** La tasa de desempleo se define como el cociente entre el número de personas desempleadas respecto de la población activa, es decir, ocupados más desempleados expresado en porcentaje.
 3. **b)** Una de las principales características de la demanda de un factor variable, en este caso el trabajo, es que es una demanda derivada. Esta característica implica que la empresa no contratará más o menos empleados considerando sólo su función de demanda, sino que Carlos demandará más o menos empleados en función del número de pedidos que tenga en su empresa para poder dar el servicio adecuado.
 4. **c)** El salario de equilibrio para una empresa en competencia perfecta maximizadora de beneficios coincide con el valor del producto marginal de trabajo.
 5. **d)** La retribución del factor productivo capital se denomina rendimiento o interés. El interés se puede definir como el pago por los servicios del capital o como el precio de un préstamo.
-

CAPÍTULO

8

El sector público y los mercados

ESQUEMA

- 8.1. Los motivos para la intervención del sector público en la economía 148
- 8.2. Tipos de fallos de mercado 150
- 8.3. La corrección de los fallos de mercado 152

Introducción

El análisis realizado en el Capítulo 6 nos ha enseñado que los mercados con competencia perfecta garantizan la eficiencia económica en la asignación y en el uso de los recursos. Parece, pues, que ésas son las condiciones «ideales» que desearíamos en todo mercado. Sin embargo, se plantean dos preguntas: ¿la eficiencia ha de prevalecer sobre cualquier otro valor?, ¿es frecuente que se cumplan los requisitos que requiere la competencia perfecta?

La respuesta negativa a estas dos cuestiones obliga a la intervención del sector público en la economía. De un lado, la actuación pública persigue la defensa de aquellos valores que la sociedad estima y que la actividad del mercado no garantiza suficientemente: protección de los grupos vulnerables, equidad territorial, respeto del medio ambiente, conservación del patrimonio cultural... Del otro, pretende corregir las deficiencias de funcionamiento del propio mercado. Éste es el argumento fundamental que nos ocupará en este capítulo: el estudio de los fallos del mercado y de los mecanismos para su corrección.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

- ✓ Presentación de los motivos que justifican la actuación del sector público en la actividad económica.
- ✓ Características de los bienes públicos.
- ✓ Concepto de externalidades y consecuencias de su existencia.
- ✓ Distinción entre competencia imperfecta y mercados incompletos.
- ✓ Conocimiento de los instrumentos para la corrección de los fallos de mercado.

8.1. Los motivos para la intervención del sector público en la economía

En los capítulos anteriores hemos estudiado el funcionamiento de una economía de mercado. Su nombre proviene del hecho de que sea el mercado el mecanismo fundamental que dé respuesta a las tres preguntas básicas en Economía: qué, cómo y para quién producir.

Pero, ¿hay que aceptar como irrevocable esa situación? ¿Es conveniente que toda la actividad económica se rija *exclusivamente* por las reglas del mercado? Son innumerables los ejemplos en los que se admite de manera casi unánime que el qué, el cómo o el para quién que el mercado ha decidido deberían ser rectificadas:

- Las empresas son libres para organizar su producción como crean conveniente; pero en su búsqueda de rebajas en los costes, ¿es admisible que impongan cualesquiera condiciones a sus trabajadores?, ¿y si el método más barato es muy contaminante?
- ¿Los servicios sanitarios deberían ser pagados individualmente en función del uso que se hace de ellos? ¿Una intervención quirúrgica en la que se utilice tecnología moderna (y cara) sólo debe realizarse al paciente que esté dispuesto a pagar lo que realmente vale?
- No es descabellado que las productoras estadounidenses eventualmente pudieran constituir un cuasimonopolio mundial en la industria cinematográfica. ¿El resto de los países debería aceptar la existencia de ese monopolio?
- En muchos pueblos sitios en áreas rurales, evidentemente, no es rentable instalar una biblioteca o incluso llevar la electricidad o el teléfono. ¿Permitimos que se prive a sus habitantes de esos servicios?

En definitiva, el mercado debe ser el agente *principal* que dirija las decisiones económicas, pero en muchas ocasiones se puede (y se debe) corregir su actuación. Si una mayoría de la población está de acuerdo en que es preferible establecer otros criterios, el sector público, como representante de los intereses de toda la comunidad, está obligado a actuar.

Las decisiones económicas deben provenir, fundamentalmente, del mercado.

Más en concreto, los motivos que justifican la intervención del sector público en la actividad económica se pueden agrupar en tres categorías:

1. *Argumentos sociales: redistribución y equidad.*

Las familias obtienen sus recursos de la remuneración de los factores productivos que aportan a las empresas. Generalmente, su fuente principal de ingresos es el salario con el que se paga su trabajo; al salario se le pueden añadir rentas del capital, alquileres o beneficios empresariales.

Sin embargo, el sistema de precios que dicta el mercado da lugar a una desigual distribución de la renta. Si los factores que posee una familia son escasamente productivos o poco valorados en el mercado, su precio será bajo y, consecuentemente, el ingreso que reciban puede ser insuficiente para afrontar las necesidades consideradas mínimas. Peor aun, las condiciones físicas de ciertas personas les impiden la obtención de cualquier ingreso.

El sector público remedia esta situación a través de las llamadas *políticas redistributivas*, cuyo objetivo es lograr que las diferencias de renta no sean muy acusadas. Se incluyen en este concepto: los impuestos progresivos, el establecimiento de precios máximos o mínimos, o los programas de asistencia pública como el seguro de desempleo, las becas y las ayudas a personas discapacitadas.

2. *Argumentos macroeconómicos.*

En la tercera parte de este libro estudiaremos conceptos como el de renta nacional, el desempleo o la inflación. Aunque no conozcamos exactamente su definición, todos tenemos una idea intuitiva de «lo que es conveniente». Si la libre actividad industrial y comercial genera un alto nivel de desempleo parece acertado que la Administración articule medidas para corregir esta situación.

La promoción de la prosperidad económica general constituye, pues, otro gran apartado dentro de las causas para la intervención del sector público en la economía. En capítulos siguientes analizaremos los instrumentos que se utilizan para alcanzar este fin.

3. *Corrección de los fallos de mercado.*

Las intervenciones que se basan en los motivos descritos hasta ahora corrigen *a posteriori* los resultados de la actividad del mercado. Un empleo eficiente de los recursos no tiene por qué conducir a una combinación de productos preferida socialmente ni a un reparto justo.

Pero el sector público puede intervenir:

– Para lograr una distribución más equitativa de la renta.

– Para «conducir la economía por el buen camino».

– Para corregir las deficiencias en el funcionamiento del mercado.

Cuadro 8.1. La intervención del sector público en la economía, imperativo constitucional

La Constitución incluye preceptos dirigidos a la conservación del medio ambiente (artículo 45) y del patrimonio cultural (artículo 46). El Título VII *Economía y Hacienda* reconoce «la iniciativa pública en la actividad económica» (artículo 128), solicita atención especial para sectores como la agricultura, la ganadería, la pesca o la artesanía (artículo 130), autoriza el posible uso de la planificación (artículo 131) y establece la inalienabilidad de los bienes de dominio público y comunales (artículo 132).

Pero merece destacarse especialmente el mandato contenido en el artículo 40.1:

«Los poderes públicos promoverán las condiciones favorables para el progreso social y económico y para una distribución de la renta regional y personal más equitativa, en el marco de una política de estabilidad económica. De manera especial realizarán una política orientada al pleno empleo.»

Pero, en muchas ocasiones, el mercado no asegura por sí solo la eficiencia. Cuando esto ocurre puede ser necesario rectificar *a priori* su funcionamiento. Puesto que es precisamente del funcionamiento de los mercados de lo que nos hemos ocupado en los capítulos precedentes, estudiamos ahora con detalle los fallos de mercado.

8.2. Tipos de fallos de mercado

Bienes públicos y recursos de propiedad común

Cuando compramos una vivienda la inmobiliaria ya no podrá venderla a otras personas y, desde luego, nadie vivirá allí sin nuestro permiso. Del mismo modo, cuando un fontanero arregla una avería en nuestro piso no podrá atender durante ese tiempo a nuestro vecino. En la mayoría de los bienes y servicios, su adquisición nos asegura su disfrute en exclusiva. Por eso los llamamos *bienes privados*.

En el consumo de ciertos bienes o servicios:

– No es posible la «exclusión».

– No existe «rivalidad».

Son bienes públicos los que cumplen estas dos condiciones.

Sin embargo, determinados bienes poseen la característica de que nadie puede quedar excluido de su consumo. ¿Cómo se puede impedir el uso de un parque o de una playa? La razón primordial que lo imposibilita es que no están definidos unos derechos de propiedad privados. Si se vendieran las playas, los dueños podrían vallarlas y cobrar una entrada. Pero, en general, son propiedad del municipio o de otra entidad pública que los considera bienes de libre acceso.

Otra peculiaridad de ciertos bienes es que el consumo por parte de una persona no reduce la cantidad disponible para otras. Un libro no puede ser leído simultáneamente por más de una persona, pero en un estadio de fútbol miles de aficionados disfrutan a la vez del mismo espectáculo.

Pues bien, aquellos bienes que cumplen simultáneamente estas dos condiciones, consumo no rival e imposibilidad de exclusión, se llaman *bienes públicos*.

Pensemos, por ejemplo, en el servicio que da la policía urbana. Nadie que se halle en la localidad puede ser excluido de los beneficios que se derivan de su existencia, con independencia de que resida allí y pague el servicio a través de los impuestos o de que esté de paso y no contribuya a financiarlo. Además, el «consumo» del servicio por una persona más no altera el valor percibido por los demás. Los mismos requisitos cumple la emisión de un programa de televisión.

Las dos características que se exigen a un bien para ser considerado bien público no siempre se dan estrictamente. Existen pocos bienes que sean públicos *por naturaleza*. En la mayoría de los casos, su calificación puede variar dependiendo del contexto concreto en el que se hallen. Si la playa se convierte en privada o la emisión de televisión se codifica es evidente que es posible la exclusión. Cuando la policía se encarga de la protección de cargos públicos en vez de la protección general, el resto de los ciudadanos no «consume» la misma cantidad de seguridad.

Aun más, las condiciones en que es posible hablar de bienes públicos son a veces circunstanciales. En la playa pública el consumo es no rival mientras no haya aglomeraciones, pero, si la afluencia es excesiva, el «consumo» del bien playa por parte de otras personas disminuye mi utilidad e incluso «rivalizo» con ellas por el hueco libre. El problema de la congestión puede afectar a otros bienes con «indicios» de públicos: una autovía o la conexión a Internet.

Las circunstancias pueden modificar la consideración de bien público.

Las características de los bienes públicos desincentivan a las empresas privadas a producirlos. ¿Cómo cobrar un «derecho a ver» un castillo de fuegos artificiales? Puesto que parece imposible, su producción ha de ser «altruista» y en este sentido se justifica la intervención del sector público. Éste debe financiar la producción de los bienes y servicios que son requeridos por la colectividad, pero que el sector privado no produce por su incapacidad para realizar exclusiones en el consumo y obtener beneficios.

Las condiciones de otro tipo de bienes a los que se tiene libre acceso, pueden conducir a su sobreexplotación. Un aprovechamiento excesivo convierte su uso en rival. En el límite, esta situación puede llevar a la desaparición o agotamiento del bien como sucede con los recursos de propiedad común; pensemos, por ejemplo, en los bancos de pesca o los acuíferos. El mercado evalúa fundamentalmente el ingreso presente y no asegura su conservación en el futuro. Éste es el caso de los denominados recursos de propiedad común. Bienes en los que no es posible la exclusión pero cuyo consumo presenta el problema de la rivalidad.

Externalidades

La mayor parte de las actividades económicas limita su incidencia a los agentes involucrados, pero algunas afectan a terceros ajenos al intercambio. Normalmente, a los vecinos de una comunidad les será indiferente que en el local de la planta baja se instale una agencia de viajes o una tienda de ropa. Pero, con toda probabilidad, no les dará igual que el local se convierta en un bar nocturno indebidamente insonorizado.

Todavía más característico de este «impacto» en terceros es el ejemplo de las actividades industriales contaminantes. Cuando una empresa arroja sus residuos en un río cercano perjudica, en mayor o menor medida, a todas las poblaciones ribereñas. Los habitantes de río abajo quizá ya no puedan bañarse ni pescar y la industria no les resarcirá de ningún modo.

No debemos pensar que los efectos son siempre negativos. La apertura de un cine tiene indudable repercusión en los ingresos del aparcamiento más cercano, y en los de los bares y restaurantes de la zona. La restauración de un monumento o la creación de un museo pueden impulsar la economía de todo un pueblo.

En todos estos casos, existen externalidades: costes o beneficios asociados a la producción o consumo de un bien que van a parar a terceros, es decir, a otras personas distintas del productor y del consumidor.

En presencia de externalidades, al coste que se refleja en la contabilidad de la empresa se debería añadir un *coste social*. Hemos visto que el coste decide la cantidad que la empresa produce, luego la falta de consideración del coste social (ya sea positivo o negativo, es decir, disminución del coste) llevará a que produzca más o menos cantidad de bien de la socialmente deseada, generándose una deficiente asignación de los recursos.

Así, la empresa contaminante no añade en sus cálculos la inversión adicional en depuración ni el coste de los subsidios de desempleo de las personas que se dedicaban a pescar. Del mismo modo, el dueño del museo decide su inversión estimando el ingreso por entradas vendidas, pero no considera el beneficio extra de los bares adyacentes.

Podemos concluir, entonces, que uno de los fallos del mercado es que no asume las externalidades, de tal manera que cuando los costes externos son

El sector privado no obtendría beneficio de la producción de bienes públicos.

Recursos de propiedad común:

- No es posible la «exclusión».
- Existe «rivalidad».

Las externalidades son beneficios o costes que afectan a terceros ajenos a la producción o al consumo.

Al coste privado hay que añadirle un coste o un beneficio social.

El nivel de producción óptimo será diferente.

importantes, el mercado asigna recursos excesivos a la producción del bien o servicio que los genera; y cuando hay beneficios externos, la producción será inferior a la óptima.

Fallos de la competencia

La competencia es casi siempre «imperfecta».

En el Capítulo 6 determinamos que la competencia perfecta es la situación de mercado en la que se emplean eficientemente los recursos. Cuando hay poder de mercado, se produce menos cantidad de producto y el precio es superior. Sin embargo, también hemos visto que el cumplimiento simultáneo de todas las condiciones que se exigen para que la competencia sea perfecta es extremadamente difícil. Los obstáculos a la competencia perfecta pueden ser de varios tipos: diferenciación del producto, falta de información, productores de tamaño influyente o necesidad de inversiones previas. Luego, en la práctica, casi todos los mercados tienen competencia imperfecta.

No es sencillo decidir cuándo se ha de intervenir en el mercado.

Como el elenco de posibilidades es amplísimo y abarca cualquier situación entre la competencia perfecta y el monopolio, el problema radica en decidir cuándo se considera que el fallo de la competencia es lo suficientemente significativo para justificar una intervención pública.

Mercados incompletos

Existe demanda pero no es rentable para las empresas.

Existe un último tipo de fallo de mercado que es, precisamente, la inexistencia del mercado. No se trata, como en el apartado anterior, de que uno o varios productores impongan sus decisiones: el problema es, simplemente, que no haya oferentes aunque *sí* exista demanda. Lo que sucede es que esa demanda no generaría la rentabilidad suficiente para que alguna empresa se decida a satisfacerla.

Si el sector público considera que el bien o el servicio merece un tratamiento especial por su trascendencia social o económica (y aquí volvemos a los argumentos iniciales relacionados con la equidad o el desarrollo), puede remediar esta situación.

Se interviene cuando el bien o servicio lo «merece».

Desde luego, los habitantes de las zonas rurales necesitan trasladarse a otras poblaciones y, sin embargo, muchas de estas zonas no contarían con un servicio regular de autobuses si la Administración no hubiera intervenido de algún modo. De la misma manera, si se hubiera dejado al criterio de la libre iniciativa empresarial (y, por tanto, al cálculo de enfrentar el coste de llevar la red y prestar el servicio con el ingreso esperado), la electricidad o el teléfono no habrían llegado jamás a ciertos pueblos.

Claro que, probablemente, los residentes en esas localidades también desean que se establezca una zapatería, una escuela de idiomas, un dentista... La intervención estatal se limita a una serie de bienes considerados «preferentes».

8.3. La corrección de los fallos de mercado

La teoría económica es bastante unánime a la hora de admitir la existencia de los fallos de mercado. No obstante, el acuerdo desaparece cuando se trata de decidir la forma y la magnitud de la consecuente intervención del sector público.

El reflejo de esta controversia en el pensamiento político es de extrema importancia. En la actualidad, las ideologías no se diferencian por la defensa de un tipo u otro de sistema económico. Admitida casi universalmente la economía de mercado como la opción más deseable con la que organizar la vida económica, es el grado de intervención estatal («el peso de lo público») lo que diferencia unas tendencias de otras.

Evidentemente el margen de maniobra es muy amplio. Por ejemplo, hemos reiterado que un gran número de mercados están dominados *en algún grado* por una o varias compañías. Pues bien, ¿cuándo es oportuno intervenir?, ¿qué medidas se adoptan?, ¿hasta qué límite?

En caso de que se decida intervenir, es posible recurrir a alguna de las soluciones que a continuación se describen. No son mutuamente excluyentes y, en determinados casos, varias de ellas pueden ser aplicadas con un mismo fin.

Suministro de bienes y servicios

Una primera posibilidad es que el sector público se encargue directamente de la producción de bienes y servicios. Puede así ofrecer los bienes públicos que ningún agente privado produciría, extender el mercado a los lugares adonde no ha llegado o ejercer como monopolista si el monopolio es «inevitable» (y, consecuentemente, obrar guiado por otras consideraciones diferentes de las del beneficio).

Después de la Segunda Guerra Mundial, muchos Estados habían superado esos fines y disponían de amplias carteras de participaciones en industrias que habían creado o nacionalizado. Desde el inicio de la década de los ochenta, un movimiento contrario de privatizaciones ha conducido a la situación actual en la que la trascendencia del Estado suministrador suele ser escasa en lo que se refiere a la fabricación de bienes, mientras que en los servicios la lista es aún larga: la sanidad, el transporte, la educación... No obstante, también en estos sectores existen movimientos privatizadores o se experimentan fórmulas mixtas.

El Estado puede ser «fabricante».

En la actualidad, los Estados son importantes suministradores de servicios.

Incentivos y desincentivos fiscales

La aplicación de un impuesto sobre una determinada actividad económica incrementa su coste de producción y, por tanto, incide en la cantidad que la empresa decide producir. En el caso de la empresa contaminante, una tasa por unidad de producto de cuantía aproximada al coste externo reduciría su producción hasta el nivel deseable socialmente o la incentivaría a buscar soluciones menos contaminantes.

Cuando lo que se deriva son beneficios externos, el sector público puede estimular la producción o el consumo a través de una política de subvenciones, igualmente para acercarlos al óptimo social. Las subvenciones son sencillamente impuestos a la inversa: un impuesto impone un coste adicional, mientras que una subvención proporciona ingresos adicionales.

Impuestos o subvenciones acercan la producción al óptimo social.

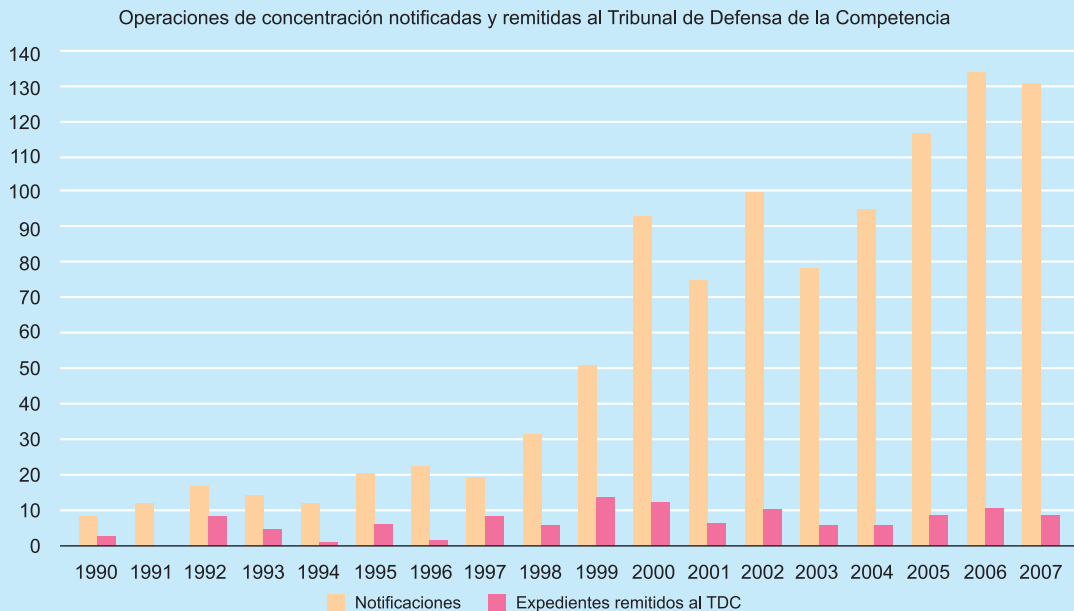
Regulación correctora

Existe un marco institucional y jurídico genérico al que debe ajustarse toda actividad económica y unas normas específicas que se ocupan del establecimiento y el desarrollo de determinados sectores o de situaciones concretas; por ejemplo, la presencia de fallos de mercado.

Cuadro 8.3. Órganos para el control del «poder de mercado»

El Servicio de Defensa de la Competencia es el órgano de la Administración General del Estado encargado de la instrucción e investigación de las conductas contrarias a la competencia. Algunos de estos expedientes, así como los recursos contra sus decisiones, pasan al Tribunal de Defensa de la Competencia.

Igualmente es función del Servicio la ejecución del control de las concentraciones económicas.



Fuente: Memoria de actividades del Servicio de Defensa de la Competencia.

Sin que se puedan establecer reglas concretas, sí es cierto que en general la Administración responde de una manera diferente ante cada uno de los tipos de fallos de mercado:

Controles o prohibiciones.

- En el caso de los bienes de libre acceso, como los bancos de pesca o los espacios naturales protegidos, se regula su uso y disfrute para preservarlos.
- Si existen costes externos la regulación se suele basar en el control o, incluso, en la prohibición. Por ejemplo, las leyes ambientales regulan las emisiones tóxicas de las industrias o prohíben el vertido incontrolado de residuos.

Regulación contra el «poder de mercado».

- Cuando de lo que se trata es de mejorar la asignación de los recursos que se realiza en situaciones de competencia imperfecta, el sector público puede, a través de la legislación, corregir las situaciones de poder de mercado. Ya hemos visto esta posibilidad cuando nos hemos ocupado de la regulación de los monopolios. La actuación pública no se limita a los monopolios y puede afectar, en general, a todos aquellos mercados en los que se considera que existen trabas a la competencia.

Obligaciones de servicio público.

- Por último, si lo que se pretende es resolver un problema de mercado incompleto haciendo uso de la legislación (pues también sería posible el suministro público), lo habitual es imponer obligaciones de servicio público a una o varias compañías.

Otros instrumentos

Existen otras posibilidades para corregir los fallos de mercado que, en sentido estricto, no pueden incluirse en ninguno de los epígrafes anteriores. Es el caso de los «permisos de emisión negociables», instrumento económico basado en la creación de un mercado de «permisos de contaminación» para que las empresas (y países) valoren y asuman individualmente los costes sociales (de ámbito regional o a veces mundial) de su actividad.

Los permisos de emisión, como prácticamente el resto de los instrumentos presentados, inciden en el lado de la oferta. Pero, en ocasiones, el objetivo es modificar la demanda, generalmente para apoyar o complementar alguna de las intervenciones anteriores más directas. Así, el sector público puede realizar campañas publicitarias encaminadas, por ejemplo, a que el consumidor tome en consideración un cierto tipo de coste social y altere en consecuencia sus patrones de consumo. La actuación puede articularse a través de medidas no estrictamente económicas, como pueden ser programas educativos.

Con los permisos de emisión se crean nuevos «mercados de permisos de contaminación».

A veces se pretende modificar el comportamiento de la demanda.

RESUMEN

Los motivos que justifican la intervención del sector público en la actividad económica se pueden agrupar en tres categorías: argumentos sociales (redistribución y equidad), argumentos macroeconómicos y corrección de los fallos de mercado.

Se considera que existen fallos de mercado en presencia de bienes públicos o de externalidades cuando hay fallos de la competencia o si el mercado está incompleto.

Se llaman bienes públicos aquellos bienes que cumplen simultáneamente las condiciones de consumo no rival (el consumo por parte de una persona no reduce la cantidad disponible para otras) e imposibilidad de exclusión (nadie puede quedar excluido de su consumo).

Pocos bienes son públicos *por naturaleza*. Su calificación puede variar dependiendo del contexto concreto en el que se hallen e incluso de condiciones circunstanciales.

Existen externalidades cuando costes o beneficios asociados a la producción o consumo de un bien van a parar a terceros, es decir, a otras personas distintas del comprador y del vendedor. En presencia de externalidades, al coste que se refleja en la contabilidad de la empresa se debe añadir un *coste social*.

Los obstáculos a la competencia pueden ser de varios tipos: diferenciación del producto, falta de in-

formación, productores de tamaño influyente o necesidad de inversiones previas.

En ocasiones, un mercado puede estar incompleto: no hay oferentes aunque sí existe demanda. Si el sector público considera que el bien o el servicio merece un tratamiento especial por su trascendencia social o económica, puede remediar esta situación.

Las soluciones a los fallos de mercado no son mutuamente excluyentes y, en determinados casos, varias de ellas pueden ser aplicadas con un mismo fin. Las principales son: suministro directo de bienes y servicios, incentivos y desincentivos fiscales, y regulación correctora.

La trascendencia del sector público suministrador ha disminuido, especialmente en cuanto a la fabricación de bienes, pero menos en el suministro de servicios.

La aplicación de un impuesto sobre una determinada actividad económica incrementa su coste de producción y, por tanto, incide en la cantidad que la empresa decide producir. Cuando lo que se deriva son beneficios externos, el Gobierno puede estimular la producción o el consumo a través de una política de subvenciones.

Existe un marco institucional y jurídico en el que se desarrolla toda actividad económica y un orde-

namiento específico que se ocupa de determinados sectores o situaciones. Ante cada uno de los tipos de fallos de mercado la Administración responde de una manera diferente.

En otras ocasiones, la iniciativa pública pretende modificar la demanda, generalmente para apoyar o complementar alguna de las intervenciones dirigidas al lado de la oferta.

TÉRMINOS CLAVE

- Bien público
- Bien de consumo excluible
- Bien de consumo rival
- Coste social
- Externalidades
- Fallos de mercado
- Fallos de la competencia
- Mercado incompleto
- Permisos de emisión negociables
- Regulación correctora
- Recursos de propiedad común

CUESTIONES

1. ¿Cuál es la diferencia entre fallos de mercado y fallos de la competencia?
2. ¿Qué es un bien de consumo «no rival»? ¿Y un bien de consumo «no excluible»? Diferéncielos y ponga ejemplos.
3. ¿Qué es un mercado incompleto?
4. Cuando los bienes públicos son suministrados directamente por la Administración, ¿quién puede beneficiarse de su disfrute?
5. ¿Existe una regulación específica para cada sector de la actividad económica?

EJERCICIOS

1. En una autopista de peaje con un número de carriles suficiente como para que la circulación sea fluida:
 - a) No se practica exclusión y el consumo es no rival.
 - b) No se practica exclusión pero el consumo es rival.
 - c) Sí se practica exclusión y el consumo es rival.
 - d) Sí se practica exclusión pero el consumo es no rival.
2. ¿Y si se trata de un autovía sin peaje en un momento en que existen retenciones de tráfico?
 - a) No se practica exclusión y el consumo es no rival.
 - b) No se practica exclusión pero el consumo es rival.
 - c) Sí se practica exclusión y el consumo es rival.
 - d) Sí se practica exclusión pero el consumo es no rival.
3. Puesto que el humo de los cigarrillos en locales cerrados causa externalidades negativas en los fumadores «pasivos», la Administración puede:
 - a) Regular, prohibiendo que se fume en lugares públicos.

- b) Subir el impuesto aplicado a las cajetillas de tabaco.
 - c) Lanzar campañas de concienciación de los perjuicios que entraña el tabaco para la salud.
 - d) Cualquiera de las anteriores es posible.
4. ¿En cuál de estos casos hay una externalidad?
- a) Sube el precio del metro de pared construida porque sube el precio del cemento.
 - b) Se despide a trabajadores de una cementera por la crisis del sector.
 - c) El agua de un río próximo a la cementera deja de ser potable.
 - d) En todos los casos anteriores.
5. ¿Cuál de las siguientes actividades públicas está dirigida a aumentar la eficiencia?
- a) La liberalización del transporte de viajeros por carretera.
 - b) El subsidio de desempleo.
 - c) La declaración de parque natural otorgada a una determinada área de interés ecológico.
 - d) Ninguna de las anteriores.

SOLUCIONES

CUESTIONES

1. Los fallos de la competencia son un tipo particular de los fallos de mercado. En los fallos de la competencia, el mercado existe y valora adecuadamente los bienes, pero su funcionamiento es ineficiente. En el resto de los fallos de mercado (en que aparte de los fallos de la competencia se incluyen los bienes públicos, las externalidades y los mercados incompletos) el mercado no existe o no valora adecuadamente determinadas características de los bienes.
2. Un bien de consumo «no rival» es aquel en el que el consumo por parte de una persona no impide o reduce el consumo de otras. La visión de un espectáculo o de un bello panorama natural son casos típicos.
Un bien «no excluible» es aquel en el que no se puede impedir a nadie su disfrute. Los espacios públicos de libre acceso (playas, bosques, parques...) son un ejemplo.
3. El mercado se considera incompleto cuando la oferta no llega a algunas áreas en las que sí existe demanda. En estas situaciones, la demanda no es lo suficientemente rentable (por su reducido número, por el elevado coste de llevar el bien o el servicio a esa zona) para que alguna empresa se decida a satisfacerla.
4. Una de las dos características que se exigen a un bien para considerarlo público es que no se puedan realizar exclusiones en su disfrute. Por ello, la respuesta es que cualquiera podrá consumir el bien o servicio.

Cuando los ayuntamientos organizan el servicio de limpieza, los beneficiados que «consumen el bien limpieza» son todos aquellos que se encuentren en la localidad, independientemente de que residan allí (y contribuyan a la financiación del servicio con el pago de los impuestos municipales) o simplemente estén de paso.

5. No, la regla general es la libertad de empresa enmarcada dentro del cumplimiento de unas obligaciones genéricas (contables, laborales, tributarias...) igualmente exigibles a cualquier compañía.
La mayor parte de las actividades no ha de ceñirse más que a estas normas y sólo se dicta una normativa específica en aquellos sectores, profesiones o situaciones concretas en que pueden presentarse situaciones que colisionen con otros derechos dignos de protección.

EJERCICIOS

1. **d)** Puesto que existe un peaje, eso significa que es posible excluir del disfrute a todo aquel que no esté dispuesto a pagar. Si la situación del tráfico es fluida, la circulación de un vehículo no se verá entorpecida por la presencia de otros automovilistas, luego el consumo es no rival.
2. **b)** Para circular por la autovía no es necesario pagar ni se requiere el cumplimiento de ninguna condición, lo que implica que no es posible la exclusión. Pero en condiciones de congestión, la circulación de los vehículos es interferida (a veces casi impedida) por la presencia de otros conductores, luego el consumo sí es rival.

3. d) Es de conocimiento general que las tres opciones son utilizadas.
 4. c) En los dos primeros casos los afectados son trabajadores o clientes de la compañía cementera, todos ellos involucrados directamente en la actividad «producción y venta de cemento». Sin embargo, una gran parte de los habitantes de la zona cercana a la planta de producción no tendrá ninguna relación con la actividad, pero verá afectado su bienestar. Sólo en este caso existe, por tanto, una externalidad negativa.
 5. a) La liberalización introduce mayor competencia en el sector y, por tanto, persigue un aumento de la eficiencia, dado que los mercados con competencia imperfecta conducen a situaciones menos eficientes. Pero no así el establecimiento de un subsidio, acción relacionada con la redistribución de la renta, ni la creación de un parque natural, que se basa en la defensa de unos valores sociales compartidos (protección del medio ambiente).
-

PARTE



CAPÍTULOS

- 9. Las cuentas nacionales 161
- 10. El dinero 183
- 11. La política económica 199
- 12. Crecimiento y ciclos económicos 215

Se ha analizado el comportamiento de los agentes económicos (familias, empresas y sector público) desde una perspectiva microeconómica, esto es, se ha analizado el papel de los agentes económicos en las economías y la manera que tienen de interrelacionarse en los mercados. Ahora se cambia de enfoque para estudiar el funcionamiento de una economía de una manera más global, considerando la economía en su conjunto. Se hará desde un enfoque macroeconómico. El objetivo de la macroeconomía es analizar el comportamiento de la economía con una perspectiva general, para determinar los niveles de producción, renta y empleo agregados que se alcanzan en un período de tiempo determinado, explicar por qué se dan esas cosas e intentar mejorarlos cuando sea necesario con las políticas adecuadas.

En esta parte se presentan, en primer lugar, las cuentas nacionales que permiten conocer la actividad económica del país, su crecimiento y su comparación con otras economías. Asimismo, se destaca la importancia del crecimiento económico como objetivo de las economías actuales.

Para ampliar el conocimiento de la realidad económica de los países, se introduce la actividad monetaria y financiera, que presenta la otra cara de la economía real, facilitando la liquidación de las transacciones económicas. El dinero es uno de los protagonistas de la economía y su estudio permite comprender los flujos o corrientes monetarias y financieras que se generan como consecuencia de los intercambios.

También, se presenta la actividad del sector público en la medida en que actúa en la economía, persiguiendo determinados objetivos como el crecimiento, el empleo y la estabilidad de precios, en definitiva, el bienestar de los ciudadanos. La política económica incluye todo el conjunto de medidas en poder del sector público para lograr los objetivos en los distintos campos (fiscal, monetario, comercial, medioambiental...).

Una vez justificada la intervención del sector público en la economía, se explica cómo esta intervención se efectuará en función del ritmo de la actividad económica, ya que ésta presenta a lo largo del tiempo un perfil irregular con altos y bajos. Estas fluctuaciones de la actividad económica reciben el nombre de ciclos económicos. Se analizan las distintas fases de un ciclo económico y sus características, para que a la hora de poner en práctica una determinada política podamos orientarla sobre la base de la etapa del ciclo en la que se encuentre la economía.

Finaliza esta parte con una descripción de las teorías explicativas del crecimiento económico, destacando como factor importante, a la hora de hablar de fluctuaciones económicas, la inversión. La relación de ésta y el crecimiento de la producción se recoge en el llamado principio del acelerador.

CAPÍTULO

9

Las cuentas nacionales

ESQUEMA

- 9.1. La actividad económica y la Contabilidad Nacional 162
- 9.2. La medición del Producto Nacional y del flujo circular de la actividad económica 163
- 9.3. Las principales cuentas nacionales 170
- 9.4. La renta y la riqueza nacional 173
- 9.5. La inflación 174
- 9.6. Las cuentas satélite medioambientales 176

Introducción

Al igual que las familias procuran llevar unas cuentas que reflejan los ingresos y los gastos de que disponen y que las empresas realizan una contabilidad, en el ámbito nacional es preciso conocer cómo evoluciona la economía. Para ello, se utilizan las cuentas nacionales. Las cuentas nacionales nos permiten tener una visión global de la situación económica de un país a través de una serie de agregados: la renta, la producción, el empleo, la inflación, etc. El conjunto de todas ellas forma la Contabilidad Nacional.

Son estas variables el objeto de estudio de la macroeconomía. Su importancia radica en que son los indicadores que nos permiten evaluar el funcionamiento de la economía a lo largo del tiempo y realizar las comparaciones oportunas entre distintos países.

En las cuentas nacionales se integran las operaciones que se realizan en los mercados y que tienen un valor económico. Por ejemplo, la compra de bienes o la inversión. Pero existen algunas actividades que no se recogen en las cuentas nacionales, como la que realizan los jóvenes que hacen de canguro, el trabajo de las amas de casa, o algunas ilegales como la venta de drogas.

Entre las variables macroeconómicas que se calculan, la más significativa es el Producto Interior Bruto (PIB), que integra el valor de todos los bienes y servicios producidos en España durante un año. Su valor a lo largo del tiempo permite comprobar el crecimiento económico, variable que, normalmente, se identifica con el bienestar.

Así, se puede comprobar que una economía crece y puede desarrollarse si es capaz de producir más, es decir, cuando sus habitantes disponen de una mayor cantidad de bienes y servicios para satisfacer sus necesidades, o cuando esta producción proporciona una mayor renta a los que poseen los factores productivos. También nos permitirá comparar la economía de un país con la del resto del mundo.

La comparación internacional debe realizarse con cautela, no sólo por las diferencias culturales, sociales y demográficas, sino también por las diferencias económicas y por la necesidad de tener en cuenta variables como la productividad y los precios. Sobre los precios, se debe saber detectar la incidencia del aumento de los mismos y eliminar la distorsión que originan.

El crecimiento económico está ligado al medio ambiente, pues uno de los objetivos de la política económica es el desarrollo sostenible. Su importancia es vital para el bienestar de los ciudadanos actuales y futuros.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

- ✓ Entender el sentido de la Contabilidad Nacional.
- ✓ Conocer la triple dimensión y el significado del producto nacional.
- ✓ Identificar y ser capaz de calcular las cuentas nacionales más relevantes.
- ✓ Diferenciar los conceptos de renta y riqueza, y su papel como medidas del crecimiento y del bienestar económico.
- ✓ Evaluar la incidencia de los precios en la actividad económica y calcular la tasa de inflación a partir de los distintos índices.
- ✓ Conocer las cuentas satélite medioambientales.

9.1. La actividad económica y la Contabilidad Nacional

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

Las actividades económicas se llevan a cabo en los mercados.

Comenzamos definiendo lo que se entiende por actividad económica. Está bastante claro que la producción industrial, la construcción de una carretera o la producción de alimentos son ejemplos de actividades económicas. Lo que no está tan claro es la catalogación como actividades económicas del trabajo de un ama de casa, el de un canguro, o la limpieza del coche que realiza el hijo mayor de la familia. Aunque el ama de casa perciba una cantidad de dinero de su esposo, el canguro consiga unos ingresos por el cuidado de los niños y el hijo tenga una paga por la limpieza del coche, estas acciones no pueden considerarse actividades económicas. Lo que caracteriza a las actividades económicas es que se intercambian en un mercado. Si el ama de casa dejase de realizar sus tareas y contratase una señora de servicio, si el canguro trabajase en una em-

presa que realizase este servicio, o por cuenta propia dándose de alta como trabajador, o si el coche se limpiase en una estación de servicio, estas actividades entrarían a formar parte de las actividades económicas de las que hablamos. Podemos decir, por tanto, que hay muchas actividades que se dejan fuera de lo que se entiende como actividades económicas, y son todas aquellas que realizan los individuos para sí mismos y las que no entran en el circuito del mercado. La valoración de las actividades económicas se realiza por los precios.

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

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

En los epígrafes siguientes analizaremos, en primer lugar, el producto nacional con todos sus componentes (el consumo, la inversión, el gasto público, las exportaciones y las importaciones) y su medición. En segundo lugar, las distintas extensiones del producto nacional y las diferencias entre los conceptos de bruto y neto; nacional e interior; coste de los factores y precios de mercado. A continuación, nos centraremos en el concepto de renta nacional, diferenciándolo del concepto de riqueza. Finalizaremos con el examen de la inflación como elemento a tener en cuenta en todos los estudios de variables económicas que utilizan los precios y las unidades monetarias.

Como colofón, incluimos las cuentas satélite medioambientales que proporcionan información complementaria a la contabilidad nacional.

9.2. La medición del Producto Nacional y del flujo circular de la actividad económica

Ya hemos destacado anteriormente que el objetivo de la Contabilidad Nacional es coleccionar toda la actividad económica que realizan los agentes para llegar a su cuantificación, tanto en términos físicos como en términos monetarios. Recordemos como en la primera parte del libro se determinaron los principios básicos del flujo circular de la actividad económica, que era un esquema que nos servía para representar cómo se crea la renta nacional.

La Contabilidad Nacional es la imagen de la economía de un país.

El Instituto Nacional de Estadística elabora la Contabilidad Nacional en España.

La actividad económica desde tres perspectivas: producción, gasto y renta.

Recordemos también que la primera conclusión que se desprendía de dicho esquema era que la actividad económica de un país se podía determinar de tres maneras distintas:

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

El Producto Nacional desde la perspectiva de la producción

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

Valor de la producción =
Precio × Cantidad.

De esta definición hay que resaltar tres aspectos fundamentales. El primero se refiere a que el Producto Nacional se evalúa en términos monetarios; se calcula multiplicando las cantidades de los bienes y servicios producidos por los precios de éstos; por tanto, únicamente se valoran los bienes y servicios que se intercambian en los mercados. Asimismo, puede medirse en términos corrientes o constantes. Cuando el Producto Nacional se mide en términos corrientes (euros corrientes), se están valorando los precios del año en el que se está estudiando la producción y se dice que el producto se ha medido en euros nominales o corrientes. Cuando se mide en términos constantes (euros constantes), se valora la producción a precios de un año base, o de referencia, y se dice que el producto se ha medido en euros reales o constantes. De esta manera, se trata de eliminar el efecto que pueden tener sobre una variable monetaria las variaciones de precios.

La deflación consiste en la eliminación en las variables económicas de los incrementos de precios.

La valoración en euros constantes es la que se utiliza para establecer comparaciones interanuales, pues, de esa forma, se elimina el efecto de los incrementos de precios sobre el valor monetario de la producción cada año, y se toman como referencia o base los precios de un solo año. Para obtener el producto a precios constantes a partir del producto nominal, se utiliza un índice de precios que descontará la inflación o el efecto de las subidas de precios del valor de la producción. De lo que se trata es de deflactar. Dedicaremos el penúltimo epígrafe del tema a la inflación, su evaluación, efectos, etc.

Distintas formas de valorar: nominal (precios del año corriente) y real (precios del año base).

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

Cuadro 9.1. Producción: valor final y/o valores añadidos

	PRODUCCIÓN	VALOR AÑADIDO
SEAT	14.000 €	14.000 €
Concesionario	16.000 €	2.000 €
	Valor final = 16.000	Suma de los valores añadidos = 16.000
	(Precio final para los consumidores)	(Coincide con el precio final al sumar el valor añadido a la producción en todas las etapas)

Fijémonos en la venta de un coche. Por ejemplo, un concesionario de SEAT lo adquiere a la empresa automovilística SEAT a un precio determinado e incrementa éste en una determinada cuantía. Imagine que sólo se dan estas dos fases: 1) la SEAT entrega el coche por un importe determinado al concesionario (14.000 €), y 2) el concesionario lo vende al consumidor por un precio que resulta de incrementar al precio de coste una cuantía que denominamos valor añadido y que en este caso es de 2.000 €, por lo que el precio final es de 16.000 €.

Para calcular el valor final del coche existen dos opciones: 1) fijarse únicamente en el precio de venta al público, y 2) sumar los valores añadidos en cada fase de producción (en este caso: el valor añadido por la SEAT más el del concesionario).

Se contabilizan únicamente los bienes finales.

La evaluación es anual.

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

Un tercer aspecto a destacar es que el Producto Nacional es una variable flujo que se genera en un período de tiempo determinado; normalmente la referencia temporal que se utiliza es un año.

De esta forma, se deduce que el Producto Nacional (PN) de una economía en un año será igual a la suma, en términos monetarios, de toda la producción de bienes y servicios de los diferentes sectores económicos: el agrícola, el industrial y de la construcción, y el sector servicios.

$$\begin{aligned} \text{PN} &= \text{Producción de bienes y servicios finales en un año} = \\ &= \text{Valor añadido por todos los agentes en un año} \end{aligned}$$

El Producto Nacional desde la perspectiva del gasto

Desde el enfoque del gasto, el Producto Nacional sería la suma del gasto que realizan todos los agentes económicos de un país: las familias o consumidores, las empresas, el sector público y el resto del mundo. El gasto que realizan las familias se denomina consumo (C), el de las empresas inversión (I), el consumo público (CP) es el realizado por el sector público; y el resto del mundo participa comprando bienes y servicios, exportaciones (X), y vendiendo bienes y servicios, importaciones (M), por lo que podemos deducir que el gasto nacional (GN) es igual a:

$$\text{GN} = C + I + \text{CP} + X - M$$

Cuadro 9.2. Clasificación del gasto en consumo final de los hogares por finalidad (coicop)

DIVISIONES COICOP	2005 (P)	2006 (A)
1. Alimentos y bebidas no alcohólicas	76.429	80.864
2. Bebidas alcohólicas, tabaco y narcóticos	15.688	15.788
3. Artículos de vestir y calzado	30.342	32.143
4. Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	89.062	97.311
5. Mobiliario, equipamiento del hogar y gastos corrientes de conservación de la vivienda	28.904	30.761
6. Salud	19.057	20.214
7. Transporte	64.184	69.472
8. Comunicaciones	14.310	15.224
9. Ocio, espectáculos y cultura	49.534	51.961
10. Educación	8.013	8.380
11. Hoteles, cafés y restaurantes	101.332	108.318
12. Otros bienes y servicios	48.649	53.976
Gasto en consumo final de los hogares	516.818	554.495

(P) Estimación provisional.
(A) Estimación avance.
Fuente: INE.
Cantidades en millones de euros y precios corrientes.

El gasto.

Esta magnitud se identifica con el Producto Nacional (PN), calculado desde la perspectiva de la producción (contabilizando éste como el valor de todos los bienes y servicios finales producidos o como la suma del valor añadido generado en cada fase de la producción); por lo tanto, podemos escribir que:

$$GN = PN$$

ya que el gasto nacional coincide con el Producto Nacional desglosado según los agentes que compran el producto.

El consumo privado

El consumo lo realizan las familias. Incluye los gastos que las economías domésticas realizan en bienes duraderos (electrodomésticos, coches, etc.), perecederos (comida, bebidas, etc.) y en servicios (viajes, médicos, restaurantes, etc.). Es importante resaltar que en este concepto no se incluye, por ejemplo, la compra de inmuebles, ya sean de segunda mano (que se contabilizaron ya como producción en años anteriores), o de nueva construcción (que se incluyen en la inversión).

De las familias, el consumo privado depende de la renta.

Un factor que influye en el consumo son los impuestos. Si aumentan los impuestos que recaen sobre las familias, ya sean directos o indirectos, la renta disponible disminuye, por lo que se reducirá el consumo.

Entonces, el consumo privado es una variable que depende, fundamentalmente, de la renta disponible o de los ingresos que tienen las familias, y su relación es directa, es decir, cuanto mayor sea la renta, mayor será el consumo. La parte de ingresos que no se dedica al consumo se ahorra; por tanto, la diferencia entre la renta y el consumo es igual al ahorro. Dicho ahorro es el que se destina a la inversión.

La inversión

La inversión está formada por el gasto que realizan las empresas en bienes de capital, es decir, en bienes cuya finalidad no es el consumo directo sino servir a la producción de otros bienes y servicios.

Cuadro 9.3. Formación bruta en capital

	2005 (P)	2006 (A)
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO	266.624	298.189
1. Productos de la agricultura, ganadería y pesca	378	373
2. Productos metálicos y maquinaria	42.554	48.454
2.1. Productos metálicos		
2.2. Maquinaria y equipo mecánico		
2.3. Maquinaria de oficina y equipo informático		
2.4. Otra maquinaria y equipo		
3. Equipo de transporte	22.397	24.638
3.1. Vehículos de motor		
3.2. Otro material de transporte		
4. Viviendas	80.624	91.552
5. Otras construcciones	75.205	83.809
6. Otros productos	45.466	49.363
VARIACIÓN DE EXISTENCIAS	1.314	1.847
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL	267.938	300.036

(P) Estimación provisional.
 (A) Estimación avance.
 Fuente: INE.
 Cantidades en millones de euros y precios corrientes.

Como hemos señalado, la inversión está ligada al ahorro de las familias (a más ahorro, mayor capacidad de inversión). El elemento que liga el ahorro con la inversión es el tipo de interés, que refleja la escasez de ahorro (tipos de interés altos) o abundancia de ahorro (tipos de interés bajos). Entonces, la inversión empresarial será mayor cuanto menores sean los tipos de interés, dado que suponen un coste financiero.

En la contabilidad nacional se distinguen dos categorías de inversión: la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) y la Variación de Existencias.

La primera categoría, la FBCF está formada por la inversión en:

- Planta y equipo, es decir, almacenes, fábricas, maquinaria y equipo para la producción, vehículos de transporte, etc.
- Construcción residencial, que comprende la construcción de viviendas para uso residencial, estén ocupadas o no.

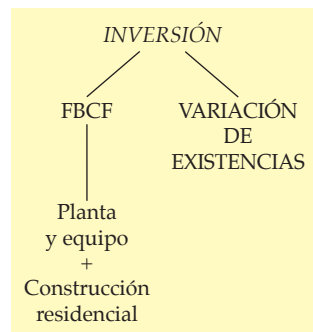
Por otra parte, la Variación de Existencias está constituida por la variación neta (incrementos menos disminuciones) de las materias primas, productos semielaborados que no se han incorporado al proceso de producción y de los productos finales que no se han vendido en el mercado.

No cabe duda de que también los impuestos y otros gravámenes que soportan las empresas, como las cargas sociales, afectan a la inversión.

El consumo público

El *consumo público* es el gasto que realizan las Administraciones públicas en bienes y servicios corrientes. Los gastos que generan los servicios públicos, como la defensa, la educación, la sanidad; y las obras públicas, carreteras, presas, etc., se contabilizan como gasto de las Administraciones públicas. No se incluyen en esta partida las transferencias, o pagos que realiza el sector públi-

De las empresas, la inversión depende del tipo de interés.



Cuadro 9.4. Gasto en consumo final de las Administraciones públicas por componentes y subsectores

	2005 (P)	2006 (A)
<i>Por componentes</i>		
1. Bienes y servicios producidos por las Administraciones públicas	140.470	152.173
2. Adquisiciones sin transformación para transferencias sociales en especie	23.270	25.805
GASTO EN CONSUMO FINAL (P.3)	163.740	177.978
<i>Por subsectores</i>		
1. Administración central (S.1311)	30.980	33.793
2. Comunidades autónomas (S.1312)	97.900	105.647
3. Corporaciones locales (S.1313)	30.900	34.055
4. Administraciones de seguridad social (S.1314)	4.171	4.483
GASTO EN CONSUMO FINAL (P.3)	163.740	177.978
(P) Estimación provisional. (A) Estimación avance. Fuente: INE. Cantidades en millones de euros y precios corrientes.		

co a las familias y que no tienen una contraprestación real, como, por ejemplo, los subsidios de desempleo, las pensiones o las subvenciones a empresas. La causa es que se considera que estos pagos afectan a la distribución de la renta entre los agentes (consumidores, empresas y sector público), pero no a la producción. Además, estos pagos se destinan al consumo o a la inversión.

El consumo público se determina en los presupuestos públicos, lo que significa que no depende de una variable económica concreta. Sin embargo, este consumo está condicionado por los ingresos que recibe el sector público y por la política económica, que estudiaremos en el Capítulo 11.

El gasto del sector público, el consumo público, depende de su presupuesto.

Las exportaciones y las importaciones

Se llama *exportaciones* a los bienes y servicios que se producen en un país y que compran los residentes de otros países. Se incluyen en esta partida todos los bienes nacionales, nuevos o usados, que salen definitivamente del territorio nacional con destino al resto del mundo, o los que son consumidos por los residentes extranjeros en el territorio nacional.

Se denomina *importaciones* a los bienes y servicios que son producidos en el exterior y son comprados por un país, es decir, que proceden del resto del mundo, o son consumidos por los residentes nacionales en el extranjero.

Tanto las importaciones como las exportaciones dependen de múltiples factores, entre los que cabe destacar la situación económica del país, así como la internacional, la renta nacional y las rentas de los países relacionados. Asimismo, influyen las características de los mercados y los precios; y tiene especial relevancia el tipo de cambio (que relaciona el precio de la moneda nacional con el de una moneda extranjera).

El Producto Nacional desde la perspectiva de la renta

El Producto Nacional también se puede medir como la suma de las retribuciones a los factores o recursos productivos (recordemos que son los recursos

Y el gasto neto del sector exterior depende del tipo de cambio (entre otros factores).

Cuadro 9.5. Las tres perspectivas de estimación del PIB

RENTA	PRODUCCIÓN	GASTOS
Sueldos y salarios	Sector primario	Consumo privado
+	+	+
Intereses y beneficios	Sector secundario	Consumo público
+	+	+
Rentas de la tierra	Sector terciario	Inversión bruta
		+
		Exportaciones
		-
		Importaciones
PIB	PIB	PIB

naturales, el trabajo y el capital). Estas retribuciones están formadas principalmente por:

- Los sueldos y los salarios pagados a los trabajadores.
- Rentas y alquileres, que engloban los pagos por el arrendamiento de todo tipo de bienes inmuebles más los alquileres imputados a las viviendas que son propiedad de sus usuarios.
- Intereses, que son los intereses pagados por la utilización de recursos financieros prestados menos los intereses pagados por la deuda pública y otros préstamos del Gobierno.
- Los beneficios de las sociedades antes de impuestos, que incluyen los dividendos, los beneficios no distribuidos y el impuesto sobre la renta de las sociedades.

LECTURAS John Maynard Keynes (1883-1946)

Keynes fue un polifacético escritor, economista y especulador que parecía llamado a ejercer una tremenda influencia en las ideas de los economistas, tanto en las de los contemporáneos como en las de los posteriores. La obra que le proporcionó el billete para la fama se llama *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*, que vio la luz en 1936. Las ideas centrales de la *Teoría General* no son muy nuevas, pero articuladas en una sola obra le conceden una cierta originalidad estructural. Una de ellas, seguramente la idea medular, es la negación de la existencia de fuerzas automáticas capaces de recuperar por sí solas al

sistema capitalista de una depresión profunda. Lo demás son corolarios; si el sistema capitalista puede permanecer en equilibrio con paro, solo una acción vigorosa externa al propio sistema es capaz de sacarlo de la situación de crónico estancamiento. Esa acción ha de ejercerla el Gobierno.

La política económica desprendida del tronco del equilibrio con paro, en ausencia de tendencias autocorrectoras si el sistema se deja abandonado a sus propias fuerzas, es conocida sobradamente en los gabinetes de los gobiernos occidentales. Reducir los tipos de interés para esti-

mular la inversión, impuestos progresivos sobre la renta para fomentar la igualdad y aumentar la proporción de renta agregada destinada al consumo y, principalmente, intervención decisiva del Gobierno, complementando el insuficiente gasto privado para sacar a la economía de una depresión. El consiguiente déficit generado no era problema si sobre todo se complementaba con superávit fiscal en periodos de auge. Así habló el último famoso economista de Cambridge. Famoso e influyente, aunque no ocupó cátedra alguna, influyó sobre un enjambre de profesores que difundieron sus ideas del uno al otro confin.

El cálculo de la renta se obtiene a partir de los pagos a los factores productivos.

Desde la perspectiva de la renta, se computan los ingresos que reciben los distintos agentes por su participación en la producción.

Con los ingresos que genera la venta de todos los servicios producidos se paga a los factores de producción, luego el valor de lo producido ha de coincidir con el gasto y con la renta.

$$RN = PN = GN$$

Estas tres magnitudes son idénticas como consecuencia de la definición que se ha dado anteriormente de cada una de ellas. Además, esta identidad se basa en el hecho de que no existen entradas ni salidas de recursos. Por ejemplo, se considera que la renta es igual al consumo más el ahorro y que el ahorro se destina íntegramente a la inversión.

9.3. Las principales cuentas nacionales

El agregado macroeconómico más utilizado en España es el Producto Interior Bruto (PIB), que recoge el valor de la producción de bienes y servicios finales en el territorio español durante un año.

El Producto Interior Bruto (PIB) y Producto Interior Neto (PIN)

La amortización recoge el hecho de la depreciación.

Cuando una empresa adquiere un computador, mobiliario, o un coche, estos bienes van perdiendo valor, ya sea por su uso, por el paso del tiempo (obsolescencia) o por la aparición de nuevos modelos y mejoras. En Economía, se dice que estos bienes se deprecian. Para compensar la pérdida de valor que experimentan los bienes de capital, las empresas computan como coste la amortización, para poder reponer la maquinaria o bienes de capital físico gastados en el momento en el que se encuentren fuera de uso.

Bruto/Neto según se considere la amortización.

Si contabilizamos el valor de la inversión sin tener en cuenta la depreciación experimentada, o, lo que es lo mismo, la amortización que se corresponde con su pérdida de valor, hablamos de Inversión Bruta (IB); mientras que si contabilizamos el valor de la inversión descontando la depreciación experimentada por ésta, hablamos de Inversión Neta (IN).

Pues bien, cuando en el producto interior se considera la inversión bruta estamos calculando el Producto Interior Bruto (PIB):

$$PIB = C + IB + CP + X - M$$

Si lo que incluye es la inversión neta, es decir, descontando de la bruta el gasto en amortizaciones o depreciación, entonces lo que calculamos es el Producto Interior Neto (PIN):

$$PIN = C + IN + CP + X - M$$

De las anteriores definiciones, se deduce que:

$$PIN = PIB - \text{Amortización (o depreciación)}$$

Cuadro 9.6. Producto interior bruto a precios de mercado y sus componentes

	2005	2006 (P)	2007 (A)
Gasto en consumo final	688.864	741.848	794.441
• Gasto en consumo final de los hogares	517.077	555.746	593.117
• Gasto en consumo final de las ISFLSH	8.047	8.566	9.299
• Gasto en consumo final de las AAPP	163.740	177.536	192.025
Formación bruta de capital	267.924	303.507	327.364
• Formación bruta de capital fijo	267.042	301.107	325.783
• Variación de existencias y adquisiciones menos cesiones de objetos valiosos	882	2.400	1.581
Exportaciones de bienes y servicios	233.387	259.172	278.303
Importaciones de bienes y servicios	281.383	322.224	349.513
PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS DE MERCADO	908.792	982.303	1.050.595
Agricultura, ganadería y pesca	26.011	25.249	27.087
Energía	22.790	23.037	23.876
Industria	125.014	132.536	140.937
Construcción	93.808	106.356	115.519
Servicios	546.153	587.667	634.583
• Servicios de mercado	428.336	460.456	496.762
• Servicios de no mercado	117.817	127.211	137.821
Impuestos netos sobre los productos	95.016	107.458	108.593
PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS DE MERCADO	908.792	982.303	1.050.595
Remuneración de los asalariados	430.832	463.938	496.796
Excedente de explotación bruto/renta mixta bruta	378.983	409.037	444.852
Impuestos netos sobre la producción y las importaciones	98.977	109.328	108.947
PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS DE MERCADO	908.792	982.303	1.050.595

(P) Estimación provisional.
 (A) Estimación avance.
 Fuente: INE.
 Cantidades en millones de euros y precios corrientes.

El Producto Nacional Bruto (PNB) y el Producto Interior Bruto (PIB)

Hemos definido el PIB como el valor de todos los bienes y servicios finales que se producen en una economía durante un período de tiempo determinado. El término «interior» hace referencia a la producción llevada a cabo dentro de las fronteras del país, con independencia de las nacionalidades de los agentes. Pero resulta también interesante conocer el valor de lo producido por las personas físicas o jurídicas que tienen la condición de residentes en el país. En este último caso hablamos de Producto Nacional Bruto (PNB).

Entonces, ¿cuál es la relación entre las magnitudes cuando nos referimos a los distintos conceptos de nacional e interior? La respuesta es sencilla. Sigamos con el planteamiento del epígrafe anterior. Tenemos calculado el PIB, ¿cómo hallamos el Producto Nacional Bruto (PNB)? Sumando al producto interior las rentas generadas por los residentes nacionales fuera de las fronteras del país (RRN) y restando las rentas generadas por los residentes extranjeros en el país (RRE).

$$\text{PNB} = \text{PIB} + \text{RRN} - \text{RRE}$$

Nacional/Interior, según se considere la residencia de los agentes.

La Renta Nacional (RN)

Cuando se analiza la producción nacional desde la óptica de las rentas pagadas a los propietarios de los factores de producción, hablamos de *Renta Nacional*. Recordemos que los factores productivos se encuadran en tres grandes categorías: el trabajo, los recursos naturales y el capital. Sus remuneraciones respectivas son: los sueldos o los salarios, las rentas y alquileres, y los intereses y beneficios.

La Renta Nacional (RN) es otra magnitud que se puede definir, por tanto, como la suma de las remuneraciones de los factores productivos:

$$RN = \text{Sueldos y salarios} + \text{Rentas y alquileres} + \text{Intereses y beneficios}$$

De la Renta Nacional.

De la Renta Nacional (RN) podemos deducir la Renta Personal (RP), que es la que efectivamente obtienen las personas, y que se calcula restando a la RN los beneficios no distribuidos por las empresas (Bnd), los impuestos sobre los beneficios (Tb), así como otras contribuciones como las de la Seguridad Social, a cargo de las empresas (Tss), y añadiéndole las transferencias que las familias pueden obtener del Estado (tf), en forma de becas de enseñanza u otro tipo de ayudas. De esta forma:

A la Renta Personal.

$$RP = RN - Bnd - Tb - Tss + tf$$

Cuadro 9.7. Renta Nacional disponible: precios corrientes

	2005	2006 (P)	2007 (A)
Remuneración de los asalariados	430.655	463.656	496.498
Impuestos netos de subvenciones sobre la producción y las importaciones	101.812	111.639	111.680
Rentas netas de la propiedad	-15.477	-18.331	-27.951
Excedente de explotación bruto/renta mixta bruta	378.983	409.037	444.852
Renta nacional bruta	895.973	966.001	1.025.079
Consumo de capital fijo	138.726	153.222	165.693
Renta nacional neta (a precios de mercado)	757.247	812.779	859.386
Transferencias corrientes netas procedentes del resto del mundo	-6.957	-9.425	-9.428
RENTA NACIONAL DISPONIBLE NETA	750.290	803.354	849.958
Producto interior bruto a precios de mercado	908.792	982.303	1.050.595
Rentas primarias netas procedentes del resto del mundo	-12.819	-16.302	-25.516
Renta nacional bruta	895.973	966.001	1.025.079
Consumo de capital fijo	138.726	153.222	165.693
Renta nacional neta (a precios de mercado)	757.247	812.779	859.386
Transferencias corrientes netas procedentes del resto del mundo	-6.957	-9.425	-9.428
RENTA NACIONAL DISPONIBLE NETA	750.290	803.354	849.958
Población total (miles de habitantes) (*)	43.398	44.068	44.874
Renta nacional disponible neta a precios de mercado por habitante (euros)	17.289	18.230	18.941

(P) Estimación provisional.

(A) Estimación avance.

(*) Año 2002-2006: Estimaciones actualizadas de población (*now-cast*), Base Censo 2001.

Fuente: INE.

Cantidades en millones de euros y precios corrientes.

Pero, realmente, ¿qué renta les queda a las familias para dedicar al consumo o al ahorro?

La última macromagnitud que vamos a estudiar es la Renta Personal Disponible (RPD). Una vez que los individuos reciben sus remuneraciones, las pueden destinar principalmente a dos usos, que son el consumo y el ahorro.

Sin embargo, deben pensar que no pueden gastar toda su renta, pues deberán destinar una parte a cumplir sus obligaciones con el Estado, es decir, deberán pagar los impuestos directos (Td). De esta manera, la RPD se define como aquella parte de la RP de la que efectivamente disponen los individuos para consumir o para ahorrar.

$$RPD = RP - Td \equiv C + S$$

Y a la Renta Disponible.

9.4. La renta y la riqueza nacional

Las cuentas nacionales sirven para comparar las economías de los distintos países (siempre que utilicen los mismos criterios de contabilización) y para evaluar el crecimiento económico. El crecimiento económico significa el aumento en la producción de bienes y servicios o mayor disponibilidad de bienes o servicios; existirá crecimiento, por tanto, cuando se incremente el PIB. Pero el crecimiento provoca, al mismo tiempo, una generación de bienes y recursos necesarios para la sociedad y una destrucción de recursos. Entre las ventajas del crecimiento se encuentra la mejora en la educación y la formación de los miembros de la sociedad, es decir, es positivo ya que se incrementa el capital humano; además, se obtienen bienes de capital físico y activos financieros. Por otra parte, el crecimiento promueve la pérdida de recursos naturales y la degradación del medio ambiente.

El crecimiento económico significa la ampliación de la frontera de posibilidades de producción.

Al emplear el PIB como medida del crecimiento económico, nos centramos únicamente en el valor del crecimiento medido por lo producido. Los países quieren incrementar a toda costa el ritmo de crecimiento del PIB, pero es preciso fijarse tanto en los aspectos cuantitativos como en los cualitativos ya que un empeño excesivo en el ritmo de crecimiento del PIB puede hacer disminuir el bienestar económico. Las razones son muy simples: en primer lugar, en el PIB se encuentran recogidos determinados bienes que no incrementan el bienestar, como es la gasolina desperdiciada en los atascos; en segundo lugar, en el PIB no se valoran determinados elementos que aumentan el bienestar, como el aire puro, la ausencia de ruido, etc.

Para medir el crecimiento empleamos la tasa de crecimiento del PIB.

Para calcular el crecimiento empleando el PIB se utiliza el concepto de *tasa de crecimiento*. Podemos definir la tasa de crecimiento del PIB como la tasa porcentual por año a la que aumenta o disminuye el PIB. Nos muestra, por tanto, la variación porcentual por año del PIB. En ocasiones, se utiliza el término PIB per cápita, que nos da una muestra del nivel de vida, pues se calcula dividiendo el PIB total entre el número de habitantes del país. El PIB per cápita sólo crece cuando el incremento de la producción es mayor que el incremento en la población. Su valor no indica que todas las personas reciban bienes y servicios por el mismo importe, sino que indica la cantidad de producción de la que puede disponer una persona en promedio.

La tasa de crecimiento es un indicador que mide el ritmo al que crece el PIB.

Sabemos que el valor de la producción total aumenta normalmente de un año a otro. Los gobiernos centran su atención en la tasa de crecimiento, el ritmo al que aumenta el PIB real en un año. Hablaremos de crecimiento económico dando un porcentaje del incremento del PIB de un año con respecto a otro.

La tasa de crecimiento del PIB de un año con relación a otro, como cualquier tasa de crecimiento, la calcularíamos de la siguiente forma:

$$\text{Tasa de crecimiento PIB de un año} = \frac{\text{PIB del año} - \text{PIB año de referencia}}{\text{PIB año de referencia}} \times 100$$

En estas ocasiones, es patente la necesidad de que el sector público revise los objetivos tradicionales (el crecimiento, el pleno empleo y la distribución de la renta), incluida la defensa del medio ambiente y de los recursos naturales. Es preciso que el crecimiento sea sostenible, y que se valoren los costes y los beneficios sociales en las magnitudes económicas. La expresión «crecimiento sostenible» implica el incremento de la producción sin la reducción de la capacidad de crecimiento de las generaciones futuras, lo que supone la no destrucción o la renovación de los recursos naturales. En esta expresión se unen dos conceptos: la producción o renta y la riqueza. Por una parte, se trata de producir más y, por otra, de mantener o incrementar la riqueza.

La riqueza es el valor monetario de los recursos y bienes de los que dispone un país.

Dos conceptos distintos: renta y riqueza.

Los conceptos de renta y riqueza no son sinónimos. La renta está relacionada con el valor de lo producido, o la capacidad de producir. Es una variable que mide el flujo o corriente de bienes producidos en un período de tiempo, normalmente un año. La riqueza se calcula como el valor monetario de los bienes y recursos de los que dispone un país en un momento dado o en una fecha determinada.

La valoración de la riqueza es difícil por varias razones. Por una parte, por la dificultad de valorar a precios de mercado determinados bienes que no se intercambian en los mercados; por ejemplo, infraestructuras como carreteras, presas, playas, etc. Por otra parte es arduo lograr medidas adecuadas que integren la degradación del medio ambiente o el uso de los recursos naturales, como los minerales o el agua. Es quizá un problema contable que se solucionará con el tiempo, también se tardó varias décadas en lograr que las empresas incluyeran en sus cuentas de explotación los gastos derivados de la depreciación de la maquinaria y otros elementos de capital. Actualmente, se están elaborando en la Contabilidad Nacional las denominadas *cuentas satélite medioambientales*, que describimos en el último epígrafe, con la misma significación que las cuentas satélite del turismo.

Además, es preciso conocer también la distribución de la renta y de la riqueza en la economía, ya que las variables absolutas no proporcionan una idea del bienestar de todos los ciudadanos. Tanto la renta como la riqueza pueden estar concentradas en un grupo reducido de ciudadanos y la mayor parte de la población situarse en niveles de pobreza.

9.5. La inflación

Deflactar es eliminar el valor de las variaciones de los precios.

Las variables monetarias deben refinarse para permitir realizar comparaciones temporales. Por ejemplo, aunque un país produzca la misma cantidad y calidad de bienes y servicios en dos años, si los precios aumentan, el valor del PIB aumentará. Por este motivo, es preciso homogeneizar dichos valores monetarios y que el PIB se calcule en términos reales para poder realizar comparaciones. El PIB real se refiere a la cantidad efectiva de bienes y servicios producidos, eliminando los efectos de la inflación (del incremento de los precios). Recordemos que el valor de la producción se computa multiplicando precios por cantidades. Para calcular el valor de la producción de un año tenemos en cuenta los precios de ese año y las cantidades producidas (obtenemos así el valor de la producción a precios corrientes).

Cuando se quiere determinar el crecimiento económico experimentado en un período de tiempo, se debe separar el valor del incremento que corresponde a variaciones en los precios. Para eliminar la parte de crecimiento derivada del aumento de los precios tenemos que valorar las producciones de cada año a los mismos precios. Entonces, se valora la producción a precios constantes, es decir, a precios de un año que tomamos como base o referencia. Si no elimináramos el efecto del aumento de los precios, la inflación, podríamos estar comparando producciones con precios distintos, lo que nos daría errores en nuestros cálculos de crecimiento.

Cuando se elimina el efecto de la inflación sobre una magnitud económica se está deflactando, y para deflactar se utilizan los índices de precios; los más conocidos son el Índice de Precios al Consumo (IPC) y el deflactor del PIB. La serie del IPC es una relación de números que expresa cómo varían los precios a lo largo del tiempo; se refieren a un año base o de referencia para el que el índice tiene un valor de 100. Si el IPC del año que se estudia es superior a 100, significa que los precios son mayores que los del año de referencia, mientras que si es inferior a 100, los precios han descendido. El Instituto Nacional de Estadística (INE) es el organismo encargado de su elaboración.

Si dividimos una magnitud que está en euros corrientes de un año por el IPC (u otro índice de precios) de un año base o de referencia y multiplicamos por 100, obtenemos dicha magnitud en euros constantes o referidos al año que se ha tomado como base.

$$\text{PIB en euros constantes} = \left(\frac{\text{PIB en euros corrientes}}{\text{IPC}} \right) \times 100$$

Habitualmente, la información relativa a los precios se refiere a la tasa de crecimiento del IPC, que indica cómo varía el índice. Cuando se dice que los precios en España han aumentado un 2% en un año se hace referencia a la tasa de variación de los precios.

La inflación es el incremento de los precios de los bienes y servicios de un país en un año.

Dos índices de precios: el IPC y el deflactor del PIB.

El IPC es una medida estadística de la evolución de los precios de los bienes y servicios que consume la población residente en un país.

Cuadro 9.8. Índice de Precios de Consumo. (Medias anuales). Base 2006. Nacional por general y grupos coicop. Unidades: índices y tasas

	MEDIA ANUAL	VARIACIÓN DE LAS MEDIAS ANUALES
	2007	2007
General	102,787	2,8
Alimentos y bebidas no alcohólicas	103,692	3,7
Bebidas alcohólicas y tabaco	107,019	7,0
Vestido y calzado	101,067	1,1
Vivienda	103,665	3,7
Menaje	102,588	2,6
Medicina	98,481	-1,5
Transporte	102,054	2,1
Comunicaciones	100,181	0,2
Ocio y cultura	99,341	-0,7
Enseñanza	104,474	4,5
Hoteles, cafés y restaurantes	104,848	4,8
Otros bienes y servicios	103,257	3,3

Fuente: INE.

La inflación es perjudicial porque: provoca incertidumbre, perjudica a algunos agentes y reduce la competitividad de la economía.

Desarrollo sostenible: Aquel que permite la satisfacción de las necesidades presentes sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades.

Las funciones económicas del medio natural son:
1) factor productivo,
2) depósito de desechos y
3) bien de disfrute.

Se entiende por *inflación* la subida continua de los precios de los bienes y servicios durante un período de tiempo determinado, que no responde a incrementos en la productividad. Es perjudicial por tres motivos. En primer lugar, porque provoca incertidumbre en la economía al desconocerse la evolución de los precios, lo que dificulta la toma de decisiones por parte de los agentes económicos. En segundo lugar, porque perjudica a algunos como los grupos de población con rentas fijas, pensionistas por ejemplo, o a los prestamistas que perciben tipos de interés fijos. En tercer lugar, porque reduce la competitividad de la economía.

9.6. Las cuentas satélite medioambientales

En la actualidad, el bienestar económico, tradicionalmente ligado a la idea del crecimiento, está unido a otros objetivos como son el empleo, la salud o el medio ambiente. Concretamente, en relación con esta última idea, se trata de lograr el desarrollo sostenible o sustentable, concepto que fue acuñado por primera vez en el informe Brundtland en 1987. En el estudio y la investigación sobre el medio ambiente subyace un problema económico. El crecimiento, que está ligado a los incrementos de la producción y del consumo, genera unos efectos externos sobre el medio ambiente que, normalmente, no se cuantifican económicamente. Por una parte, se destruyen recursos naturales y, por otra, se degrada el medio. La industria maderera es un claro ejemplo del primer tipo. La tala de bosques permite incrementar la producción y, al mismo tiempo, supone la destrucción de recursos. La producción automovilística o la del transporte aéreo son el paradigma del crecimiento económico y del bienestar y, no obstante, generan contaminación atmosférica y acústica, con la consiguiente degradación medioambiental. Estos motivos han llevado a concluir a los economistas que las cuentas nacionales actuales infravaloran los costes asociados al deterioro medioambiental, no siendo idóneas para medir el bienestar de los ciudadanos, aunque permitan conocer el valor de la producción conseguida. Por ello, buena parte de la comunidad científica considera que es preciso completarlas con el objeto de obtener una medición de todos los efectos de la actividad económica.

El medio natural tiene tres funciones económicas. Se utiliza como factor productivo, como depósito de desechos y como bien de disfrute. El uso del medio ambiente, en la mayoría de los casos, no implica la imputación de los costes asociados a las funciones que realiza, por lo que no se refleja en las magnitudes que se derivan de las cuentas nacionales, como el Producto Interior Bruto. Por ejemplo, la destrucción de un bosque supone la destrucción de una riqueza que, para reponerse, genera un coste. La contaminación del agua de un río por una empresa que vierte sus residuos determina un coste asociado a la depuración. La destrucción o el deterioro de los recursos naturales y del medio ambiente producen unos costes que deben incorporarse a las actividades económicas para el mantenimiento de la riqueza y del bienestar de los ciudadanos en la búsqueda del desarrollo sostenible. Es preciso, por tanto, valorar y contabilizar los efectos asociados de crecimiento, a pesar de las dificultades que esto entraña.

En este sentido, en 1993, las Naciones Unidas idearon un sistema conocido como Sistema de Contabilidad Ambiental y Económica Integrada (SCAEI), que fue modificado en 2002, con objeto de integrar la información medioambiental y económica de manera global y coherente. Desde entonces, se han realizado estudios piloto en algunos países de la Unión Europea, entre

Cuadro 9.9. Cuentas del gasto en protección medioambiental. Cuenta satélite en protección medioambiental. Gasto nacional por periodo, componentes del gasto nacional en protección del medio ambiente y usuarios/beneficiarios

2001									
GASTO NACIONAL EN PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE	PRODUCTORES				ADMINISTRACIONES PÚBLICAS COMO CONSUMIDOR COLECTIVO		HOGARES COMO CONSUMIDORES EFECTIVOS	RESTO DEL MUNDO	TOTAL
	ESPECIALIZADOS		OTROS (POR RAMA DE ACTIVIDAD)		AACC	AALL			
	AAPP e ISFLSH	OTROS	NO ESPECIALIZADOS	NO CARACTERÍSTICOS					
Total	1.305.628,8	599.495,9	1.556.136,6	3.737.984,5	111.403,5	2.042.792,0	2.608.370,1		11.961.811,4
Corriente			827.800,1	3.732.237,6	111.403,5	2.042.792,0	2.608.370,1		9.322.603,3
De capital	1.305.628,8	599.495,9	728.336,5	5.746,9					2.639.208,1

Fuente: INE.
 AAPP: Administraciones públicas.
 ISFLH: Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares.

ellos España, cuyos resultados permiten afirmar que el SCAEI es un marco idóneo para describir las relaciones entre la economía y el medio ambiente.

Existen tres maneras de enfocar las relaciones entre el medio ambiente y la economía. En primer lugar, desagregando y reformando las cuentas nacionales. En segundo lugar, realizando cuentas físicas y, por último, a través de cuentas específicas de recursos naturales.

Por lo que se refiere al primer método, la desagregación y reforma de las cuentas nacionales tiene como objeto determinar las actividades clasificadas como típicamente medioambientales dentro de las cuentas nacionales. Entre ellas, destacamos los gastos en protección medioambiental y los impuestos medioambientales.

Los tipos de cuentas que relacionan el medio ambiente y la economía son:

- 1) Gastos en protección medioambiental e impuestos medioambientales.

Cuadro 9.10. Cuentas satélite sobre emisiones atmosféricas. Resultados nacionales. Cuentas satélite sobre emisiones atmosféricas por actividad económica, sustancias contaminantes y periodo. Unidades: especificadas en cada una de las sustancias.

2003			
	TOTAL DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS	HOGARES	TOTAL DE LA ECONOMÍA
SOx: Óxidos de azufre (toneladas)	1.310.442	22.051	1.332.493
NOx: Óxidos de nitrógeno (toneladas)	1.211.796	292.082	1.503.878
COVM: Compuestos orgánicos volátiles, excluido CH ₄ (toneladas)	2.064.399	308.467	2.372.866
CH ₄ : Metano (toneladas)	1.739.105	35.232	1.774.337
CO: Monóxido de carbono (toneladas)	928.951	1.422.240	2.351.191
NH ₃ : Amoníaco (toneladas)	392.089	7.208	399.297
CO ₂ : Dióxido de carbono (miles de toneladas)	265.637	61.310	326.947
SF ₆ : Hexafluoruro de azufre (kg)	12.383		12.383
N ₂ O: Monóxido de nitrógeno (toneladas)	71.625	6.064	77.689
PM10: partículas en suspensión, diámetro hasta 10 micrómetros (toneladas)	163.533	35.946	199.479
PFC: Compuestos polifluor carbonados (kg)	28.401	454	28.855
HFC: Compuestos hidrogenofluorcarbonados (kg)	164.110	244.621	408.731

Fuente: INE.

2) Cuentas físicas.

Las cuentas físicas permiten integrar los aspectos económicos de las cuentas nacionales con los medioambientales, que se conocen a través de estadísticas, formando tablas de recursos y empleos.

3) Cuentas de recursos naturales.

Por último, las cuentas de recursos naturales tienen como objetivo describir el estado cuantitativo y cualitativo del patrimonio natural y las transformaciones que experimentan debido a causas naturales o a las actividades humanas. El problema que se plantea es la valoración en términos monetarios de los elementos que integran el patrimonio natural. En este ámbito, hablamos de las cuentas satélite, que constituyen un primer paso para lograr la contabilidad ambiental y económica integrada.

Las cuentas satélite describen los flujos monetarios y no monetarios de los recursos naturales y las actividades económicas relacionadas con los mismos.

La razón de las cuentas satélite es la de proporcionar información adicional, tanto en términos monetarios, describiendo todos los flujos monetarios relativos a las actividades económicas relacionadas con los recursos, como en términos no monetarios, que reflejan los flujos y aspectos cuantitativos y cualitativos del bien o recurso en cuestión.

Éstas se caracterizan por:

1. Seguir los mismos sistemas de contabilización que la contabilidad nacional.
2. Basarse no sólo en datos monetarios sino también en datos físicos.

El INE confecciona en España las cuentas satélite medioambientales.

En España, es el INE el encargado de realizar las cuentas satélite medioambientales. Por su importancia para el hombre y por la sensibilidad que se manifiesta hacia este bien, las primeras que ha realizado son las del agua. El agua es un recurso natural escaso en nuestro país y que constituye uno de los principales factores productivos de la agricultura, que consume en torno al 80% del agua disponible en España.

Cuadro 9.11. Tablas que integran las cuentas satélite del agua

Tabla 1	Suministro de agua distribuida y tratamiento de aguas residuales.
Tabla 2	Usos de agua distribuida y del tratamiento de aguas residuales.
Tabla 3	Cuentas económicas de algunas actividades económicas relacionadas con el agua.
Tabla 4	Gastos de algunas actividades auxiliares relacionadas con el agua.
Tabla 5	Suministro de agua distribuida y tratamiento de aguas residuales.
Tabla 6	Usos de agua distribuida y tratamiento de aguas residuales.
Tabla 7	Captación total de agua y descarga total directa de las aguas residuales.
Tabla 8	Captación total de agua para la preparación de agua potable.
Tabla 9	Balance de los flujos de agua entre la economía y el medioambiente.
Tabla 10	Contaminantes descargados en la red de alcantarillado.
Tabla 11	Contaminantes descargados directamente en el medioambiente.
Tabla 12	Contaminantes abstraídos por actividad económica.
Tabla 13	Precios medios de mercado de algunos productos relacionados con el agua.

Fuente: INE (2002), *Estadísticas de medioambiente. Cuentas ambientales*.

Además, se elaboran las cuentas satélite sobre emisiones atmosféricas. El INE asimismo está trabajando en la elaboración de cuentas sobre residuos, bosques y balance de materiales. Por otra parte, se realizan cuentas satélite para determinadas actividades económicas. El INE publicó en el año 2002 las primeras cuentas satélite del turismo, con objeto de proporcionar una información adicional sobre la actividad turística, que tanta importancia tiene en la economía española.

RESUMEN

Las cuentas nacionales proporcionan información sobre la actividad económica de un país. El conjunto de todas las cuentas nacionales forma la «Contabilidad Nacional» que, en España, es elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Existen tres formas de medir la actividad económica de un país: a través de la producción, de la renta o del gasto.

Las cuentas nacionales más utilizadas son: el Producto Interior Bruto (PIB), el Producto Nacional Bruto (PNB), el Producto Interior Neto (PIN), el Producto Nacional Neto (PNN), la Renta Nacional (RN) y la renta nacional per cápita.

Existe una diferencia entre los conceptos de renta y de riqueza. Mientras que el primero está

asociado a la capacidad productiva del país en un año, el segundo se refiere a los recursos disponibles.

En las variables económicas, en términos monetarios, se debe eliminar el efecto de los precios para poder realizar comparaciones temporales y espaciales. Esto quiere decir que se deben eliminar los efectos de la inflación. Los índices de precios permiten conocer el incremento de los precios de los bienes y servicios de un país en un período determinado. El índice de precios más utilizado es el Índice de Precios al Consumo (IPC).

Las cuentas medioambientales completan la información de la Contabilidad Nacional para conocer el crecimiento sostenible.

TÉRMINOS CLAVE

- Amortización y depreciación
- Consumo
- Contabilidad Nacional
- Crecimiento sostenible o sustentable
- Cuentas satélite
- Deflactor
- Deflactor del PIB
- Exportaciones
- Gasto público, consumo público
- Importaciones
- Índice de Precios al Consumo (IPC)
- Inflación
- Inversión
- Macroeconomía
- Producto Interior Bruto/Neto
- Producto Interior/Nacional
- Precios de mercado
- Renta
- Riqueza
- Tasa de crecimiento

CUESTIONES

1. ¿Qué actividades económicas se recogen en las cuentas nacionales?
2. Decía un economista inglés del siglo XIX que si un lord inglés se casaba con su cocinera disminuía la renta nacional. ¿Por qué realizó esa afirmación?
3. ¿En qué partida del PIB se incluirían los gastos en pensiones que realiza el sector público?
4. ¿Qué efectos tiene la inflación sobre el poder adquisitivo de los ciudadanos?
5. ¿En qué sentido el PIB no es una medida adecuada del bienestar de los ciudadanos? Relacionelo con el medio ambiente.

EJERCICIOS

1. ¿De qué hechos se ocupa la macroeconomía?
 - a) Los fallos del mercado.
 - b) Los transportes.
 - c) El consumo agregado.
 - d) El mercado mayorista.
2. El PIB se diferencia del PNB en que:
 - a) El PIB se refiere al valor de la producción por los nacionales.
 - b) El PIB se refiere al valor de la producción de un país dentro de las fronteras del país y el PNB por los nacionales.
 - c) El PIB incluye la amortización y el PNB no.
 - d) El PIB está en precios corrientes y el PNB a coste de los factores.
3. De las siguientes actividades, ¿cuáles se incluirán en el PIB español del año 2008?
 - a) Los coches producidos en el año 2008 y que no han sido vendidos.
 - b) El trabajo de una canguro durante el año 2008.
 - c) El valor de los pisos construidos en el año 2006 y vendidos en el 2008.
 - d) La contaminación atmosférica.
4. Las becas de estudio que reciben los alumnos forman parte de:
 - a) El consumo.
 - b) La inversión en capital humano.
 - c) La formación bruta de capital.
 - d) Ninguna respuesta es correcta.
5. Si en el año 2008 en España el IPC fue igual a 103,2 y se toma como base el año 2007, la inflación o la tasa de crecimiento de los precios de 2008 ha sido de:
 - a) 3,2%.
 - b) 103,2%.
 - c) 203,2%.
 - d) Ninguna respuesta es correcta.

SOLUCIONES

CUESTIONES

1. Todas las actividades económicas se recogen en las cuentas nacionales, siempre que impliquen un gasto, un consumo o una renta. No se incluyen aquellas que realizan las personas para sí mismas o las que no entran a formar parte del mercado.
2. Es cierto que la renta nacional disminuye si se dejan de realizar actividades que antes formaban parte del mercado: en este caso, la cocinera deja de percibir una renta al casarse con el lord. *Ceteris paribus*, parece que el bienestar del país, medido en términos de renta nacional, disminuye, aunque no lo haga en términos personales o sociales, pues seguramente el esposo tendrá un mayor bienestar.
3. El PIB está formado por el consumo, la inversión, el consumo público y las exportaciones menos las importaciones. Los gastos en pensiones suponen unas transferencias de renta entre el sector público y el privado, pero no forman parte ni del consumo privado ni del público. Bien es cierto que el gasto que realicen los pensionistas con esos ingresos formará parte del consumo privado.
4. La inflación tiene unos efectos sobre la economía y los agentes económicos. Al incrementarse los precios, el poder adquisitivo de los ciudadanos disminuye ya que con el mismo dinero pueden adquirir una menor cantidad de bienes y servicios.
5. El PIB representa el valor de toda la producción de un país en un año, por lo que si aumenta su cuantía se supone que los ciudadanos disponen de una mayor cantidad de bienes y servicios para consumir (siempre y cuando este aumento no responda únicamente al incremento de los precios). No obstante, la mayor producción puede generar la utilización de recursos naturales no renovables o la degradación del medio ambiente por contaminación, ruido... Estos hechos, que suponen una pérdida de bienestar, no están recogidos en el PIB, por lo que los incrementos en el PIB no siempre tienen que estar asociados

a mayor bienestar. Las cuentas satélite medioambientales permiten conocer el estado del medio ambiente y los recursos naturales completando la información proporcionada por las cuentas nacionales. Por otra parte, es preciso descontar el efecto del incremento de los precios al comparar magnitudes de años distintos, es decir, deflactar. De esta forma, compararemos magnitudes homogéneas. Asimismo, y para comparar la producción nacional de distintos países, se deben utilizar otros parámetros que permitan «homogeneizar» las variables.

EJERCICIOS

1. **c)** La macroeconomía se ocupa del funcionamiento de la economía en su conjunto, mientras que la microeconomía tiene como objeto el análisis de los agentes económicos, las relaciones entre ellos y el funcionamiento de los mercados. Por tanto, de entre los asuntos propuestos, el consumo agregado es el objeto de estudio de la macroeconomía, y uno de los integrantes del PIB si se computa a través del gasto.
2. **b)** El PIB (Producto Interior Bruto) hace referencia al valor de la producción de un país en un año que se realiza dentro de las fronteras del país, mientras que el PNB (Producto Nacional Bruto) hace referencia a lo producido por los que tienen la nacionalidad del país ya sea dentro o fuera de las fronteras.
3. **a)** El PIB incluye el valor de la producción de bienes y servicios finales de un país en un año.

Por tanto, si se trata de detectar qué actividades se incluyen en el PIB español del año 2008, la única producción realizada en España en ese año y que es una actividad económica es la producción de coches, que se incluirá como inversión formando parte de las existencias (bienes producidos y no vendidos). El trabajo de la canguro seguramente no esté declarado y no formará parte del PIB; si se declarase entraría a formar parte de él. Los pisos producidos en el año 2007 ya formaron parte del PIB de ese año, aunque no se hubieran vendido. Por último, la contaminación no es una actividad económica; es un efecto de la misma.

4. **d)** Las becas de estudio que reciben los alumnos son transferencias del sector público al privado. No forman parte del PIB por el lado del gasto. Tienen la misma consideración que las pensiones.
5. **a)** Para calcular la tasa de crecimiento del IPC se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Tasa inflación} = \frac{(\text{IPC } 2008 - \text{IPC } 2007)}{\text{IPC } 2006} \times 100$$

Dado que la base es el año 2007 y es 100 se obtiene:

$$\text{Tasa inflación} = \frac{(103,2 - 100)}{100} \times 100 = 3,2\%$$

En este caso, al tratarse sólo de la inflación en un año, pues el año 2007 es la base, podríamos haber restado directamente $103,2 - 100 = 3,2\%$.

CAPÍTULO

10

El dinero

ESQUEMA

- 10.1. El dinero 184
- 10.2. El sistema financiero 189
- 10.3. La actividad de las instituciones financieras y el proceso de creación del dinero bancario 194

Introducción

En las sociedades actuales, estamos familiarizados con el uso del dinero. Tanto es así que resulta difícil salir de casa y no llevar el monedero para hacer frente a posibles compras: el periódico, el pan, la comida, la ropa... que adquirimos con dinero en metálico o con tarjetas de crédito. Para obtener otro tipo de bienes, como los coches o la vivienda, acudimos a un banco, en el que hemos depositado nuestros ingresos o nuestro sueldo y que nos facilita créditos o préstamos.

Cuando hablamos de Economía solemos pensar en el dinero. Como ya se ha estudiado en capítulos precedentes, el dinero constituye la otra cara de la economía real y forma parte esencial de las economías modernas. La Economía monetaria o financiera trata de estudiar cómo se financia la actividad económica de un país a través de los recursos financieros, entre los que se incluye el dinero.

Es interesante conocer qué se entiende por dinero y cómo se calcula la cantidad de dinero u oferta monetaria que hay en un país. Asimismo, y ligadas al dinero y al mercado de capitales, se encuentran las instituciones financieras: los bancos, las cajas de ahorro y otras entidades, que sirven como enlace entre el ahorro que se genera en la economía y la inversión.

¿Quién controla la cantidad de dinero que hay en un país? ¿Y en España? La institución protagonista en el mercado del dinero de cada país es su banco central, y en España es el Banco de España.

Uno de los aspectos más conocidos de las relaciones internacionales, tanto en el comercio como en la actividad turística, es la diferencia de moneda, la cual condiciona los intercambios de bienes y servicios internacionales introduciendo un elemento diferenciador de los nacionales, la moneda.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

- ✓ Comprender el concepto de dinero distinguiendo sus distintas interpretaciones, sus funciones y características, así como su papel en la economía.
- ✓ Identificar el concepto de tipo de interés como precio del dinero y los distintos tipos de interés.
- ✓ Conocer el funcionamiento del sistema financiero, diferenciando la función de los intermediarios financieros y más concretamente la de las entidades de crédito: bancos y cajas de ahorro.
- ✓ Entender el papel que juega el Banco de España y su relación con el Banco Central Europeo y con el Sistema Europeo de Bancos Centrales.

10.1. El dinero

El dinero es un bien.

Las mercancías que han servido como dinero han tenido distintas formas.

Desde el inicio de la humanidad, el ser humano ha sentido la necesidad de intercambiar bienes. En las sociedades más primitivas, los bienes se cambiaban directamente unos por otros, lo que se conoce con el nombre de *trueque*. Con el desarrollo de las sociedades, se han utilizado diferentes bienes como medio de cambio: conchas, aceite, especias, cacao, metales preciosos, etc. Éstos han servido para realizar transacciones, como medida del valor de otros bienes, y han podido ser atesorados sin pérdida de su valor. Constituían el denominado dinero mercancía. Las economías se han complicado por el aumento del número de transacciones y su mayor complejidad, y con ello se han ido perfilando las cualidades que debe cumplir el dinero, que son:

- a) Aceptación por la colectividad: debe ser un bien deseable por toda la colectividad.
- b) Bien duradero: no debe ser un bien perecedero, es decir, no debe perder valor con el paso del tiempo, pues su pérdida de valor lo inutilizaría para realizar transacciones futuras.
- c) Facilidad en el transporte: ha de ser fácilmente transportable. La relación del valor con el peso debe ser alta, es decir, debe acumular mucho valor con poco peso.
- d) Divisible: debe poder dividirse de manera que permita los intercambios de aquellos bienes que tienen tanto un valor pequeño como grande.

Cuadro 10.1. Características del dinero

1. Aceptado por la colectividad
2. Duradero
3. Fácil de transportar
4. Divisible
5. Homogéneo
6. De oferta limitada

- e) Homogéneo: cualquier unidad debe ser idéntica a las demás.
- f) De oferta limitada: debe encontrarse en cantidad limitada para garantizar su valor económico.

En la actualidad, la gente no intercambia los bienes directamente, utiliza el dinero para realizar sus transacciones, lo que permite una mayor especialización en el trabajo. Los individuos no tenemos que elaborar todos los bienes que consumimos, sino que trabajamos desempeñando una labor en una empresa o institución a cambio de un dinero, que después intercambiamos por los bienes que satisfacen nuestras necesidades. El dinero forma parte esencial de las economías modernas.

Concepto y funciones

Una primera aproximación a la pregunta de ¿qué es el dinero? es la que lo define como todo medio de pago, generalmente aceptado por la colectividad. Es decir, el dinero *es un bien o una mercancía que sirve como medio para saldar transacciones.*

Pero, además, ha de cumplir otras dos funciones: ha de servir como depósito de valor, es decir, ha de poderse guardar sin que se deteriore o pierda valor por el paso del tiempo. Este hecho se debe a que el dinero no sirve sólo para realizar transacciones, sino que constituye una forma más de mantener riqueza. Asimismo, ha de poder utilizarse como unidad de cuenta, para determinar el valor de los bienes y servicios en dinero. En España, los bienes se valoran en euros.

Según lo anteriormente expuesto, en la actualidad las mercancías utilizadas como dinero son los billetes y las monedas; no tienen un valor en sí mismos, sino que adquieren valor por los bienes que se pueden comprar con ellos. El valor reside en la confianza que tienen los individuos en que el dinero será aceptado como medio de pago. A este dinero se lo denomina *dinero signo*.

Además de los billetes y monedas, los agentes económicos mantienen depósitos en los bancos, que también se utilizan como dinero. Los agentes depositan el dinero en las entidades bancarias, por una parte, para que lo custodien, pues éstas disponen de lugares más seguros; pero, por otra parte, el motivo fundamental es que el dinero depositado permite obtener más dinero, pues se ofrece un tipo de interés. Si el tipo de interés que ofrecen los bancos por este dinero es mayor que la tasa de inflación, se podrá compensar también la pérdida del valor del dinero ya que, si los precios suben, con la misma cantidad de dinero se pueden comprar menos bienes y servicios. En este sentido, se puede garantizar el valor del dinero.

Cuadro 10.2. Funciones del dinero

1. Medio de pago
2. Unidad de cuenta
3. Depósito de valor

Podemos distinguir entonces entre *dinero legal* y *dinero bancario*. El dinero legal de un país está formado por los billetes y las monedas emitidos por una institución que tiene competencias para emitirlos; en España es el Banco de

El dinero: permite el intercambio.

Se puede atesorar.

Y sirve como patrón de valor.

El dinero es un bien que sirve como medio de cambio aceptado por la colectividad.

Son dinero: las monedas y los billetes.

Y los depósitos.

España. La suma del valor de los billetes y monedas que están en circulación se denomina *efectivo en manos del público*.

Por otra parte, existe el dinero bancario, que es el que se genera en el sistema financiero; son los denominados *activos financieros*, que se constituyen en forma de depósitos.

Cuadro 10.3. Tipos de dinero		
DINERO LEGAL	+	DINERO BANCARIO
=		=
Efectivo		Depósitos
=		=
Monedas		A la vista
+		+
Billetes		Ahorro + A plazo

Los depósitos pueden clasificarse en tres categorías:

1. *Depósitos a la vista*. Son las denominadas cuentas corrientes. Los ahorradores ingresan el dinero en una entidad y estos depósitos se pueden utilizar mediante cheques, cheques de viaje, tarjetas de crédito (que permiten el pago aplazado), o por medio de traspasos o transferencias a otras cuentas. Su disponibilidad es casi inmediata.
2. *Depósitos de ahorro*. Se instrumentan en libretas de ahorro. Gozan de una disponibilidad menor que los depósitos a la vista, aunque en la actualidad también se pueden girar cheques en su contra.
3. *Depósitos a plazo*. El depositante se compromete a no retirar el dinero en un período de tiempo determinado, y si lo hace soportará una penalización. Su disponibilidad es menor que la de los depósitos de ahorro.

El efectivo en manos del público es la forma de dinero más líquida; sería el dinero en sentido estricto. Del dinero bancario, los depósitos a la vista son los que mayor grado de liquidez tienen de todos los depósitos, pues fácilmente, en poco tiempo y sin pérdida de valor pueden convertirse en dinero líquido. El grado de liquidez de un activo guarda relación con la facilidad y con la certidumbre con la que puede ser convertido en dinero líquido y sin pérdidas.

Atendiendo al grado de liquidez de un activo, podemos ordenar los activos atendiendo a estas dos características: facilidad y certidumbre. El concepto de liquidez así expresado nos permitirá dar la definición empírica del dinero. Por este motivo la definición estricta de dinero como activo financiero más líquido, sería aquella que nos dice que el dinero está formado por el efectivo en manos del público (billetes y monedas) y los depósitos a la vista.

Dinero = Efectivo en manos del público + Depósitos a la vista.

Cuadro 10.4. ¿Qué es el dinero negro?

El dinero tiene múltiples colores, pero no el negro. Cuando se habla de «dinero negro» se está haciendo referencia a aquel dinero que se intercambia o se atesora, y que ha sido generado en actividades que no se recogen en las cuentas nacionales.

Por ejemplo, se crea dinero negro cuando los turistas pagan a un joven que ofrece sus conocimientos de guía para que les enseñe una catedral siempre que este joven no lo declare. También se crea dinero negro cuando se compra un apartamento y se paga un sobrepago en metálico que no se recoge en las escrituras ni se declara. Este tipo de actividades forma parte de lo que se conoce por «economía sumergida». La economía sumergida, que está penalizada en España, utiliza dinero negro y es tanto más importante cuanto menor es el grado de desarrollo de un país y peor la situación económica.

La oferta monetaria

Como hemos apuntado, las personas no mantienen todos sus activos en dinero líquido (billetes y monedas), sino que depositan parte de ellos en cuentas corrientes, en libretas de ahorro o en depósitos a plazo, o adquieren otros títulos públicos o privados, etc. La diferencia existente entre cada una de estas modalidades para mantener los activos es precisamente su liquidez.

Llamamos *oferta monetaria* a la cantidad de dinero que circula en una economía determinada. Recordemos que los flujos de dinero son necesarios para financiar la actividad productiva de una economía. Según el tipo de depósitos que consideremos, tendremos distintas definiciones de dinero o de oferta monetaria.

Si tenemos en cuenta los activos financieros más líquidos, es decir, dinero en efectivo y depósitos a la vista (en cuentas corrientes), tenemos la definición de la oferta monetaria restringida o, como se la suele denominar, M_1 . Si añadimos a la M_1 los depósitos de ahorro, obtenemos la oferta monetaria en sentido amplio o M_2 . Si al agregado M_2 le añadimos los depósitos a plazo, obtenemos el agregado monetario M_3 , también denominado disponibilidades líquidas. El concepto de dinero que se utiliza en España y en la Unión Europea es precisamente el de las disponibilidades líquidas.

Por último, si tenemos en cuenta los instrumentos financieros emitidos a corto plazo por las Administraciones públicas (Letras del Tesoro, y otros títulos emitidos por un ente territorial) u otros activos emitidos por entes privados, y su valor lo añadimos al agregado monetario M_3 , obtendremos el agregado denominado ALP, o activos líquidos o cuasilíquidos en manos del público (se suele hablar de «los ALPES»).

Aunque en principio pueda parecer que son muchos los factores y condicionantes de la oferta monetaria, la cantidad de dinero que existe está controlada por la autoridad monetaria de cada país, que es su banco central. En España es el Banco de España, que tiene como referencia al Banco Central Europeo, y en Estados Unidos la Reserva Federal. Profundizaremos en esa institución más adelante.

La demanda monetaria

El dinero es un bien que los agentes económicos demandan para realizar pagos y para atesorar. Se puede decir que los agentes demandan dinero por tres motivos. El primero es para realizar las transacciones económicas, efectuar pagos y saldar deudas. El segundo motivo está ligado a la necesidad de contar con un bien que pueda atesorarse para realizar transacciones en un futuro más o menos cercano; podemos decir que se trata de un motivo de cautela o precaución ante necesidades futuras. Por último, el dinero también sirve como instrumento de especulación, pues con su administración se puede conseguir más dinero.

Que los agentes económicos (familias, empresas y sector público) demanden más o menos dinero depende básicamente de los tres motivos citados: transacción, precaución y especulación. Estas razones están muy ligadas al precio del dinero, es decir, al tipo de interés. Así, podemos decir que si el precio del dinero disminuye, la cantidad demandada de éste aumentará. El dinero es un bien normal para el que se cumple la ley de la demanda. Por ejemplo,

Oferta monetaria = Cantidad de dinero de un país.

Según la liquidez del dinero existen distintas definiciones de oferta monetaria.

En resumen:

M_1 = efectivo + depósitos a la vista

M_2 = M_1 + depósitos de ahorro

M_3 = M_2 + depósitos a plazo

M_4 = ALP = M_3 + otros activos líquidos (ejemplo: Letras del Tesoro)

La demanda de dinero depende de la necesidad para realizar transacciones, por precaución y para especulación.

si disminuye el tipo de interés será más atractiva la solicitud de un préstamo para la compra de un coche.

La demanda de dinero de una economía depende de la actividad económica, del volumen de intercambios que se realice; es decir, guarda relación con la producción nacional (PIB). Como el dinero cambia de manos o circula, no hace falta tener tanto dinero como el valor de todos los intercambios. A mayor cantidad de dinero, *ceteris paribus*, menor velocidad de circulación, y viceversa.

Cuadro 10.5. Opciones financieras para los ahorradores

Si eres ahorrador y dispones de fondos que deseas guardar y/o rentabilizar, cuentas con distintas opciones en el sistema financiero:

BANCOS Y CAJAS DE AHORRO:

- Depósito a la vista. Cuenta corriente.
- Depósito de ahorro. Cuenta de ahorro.
- Depósito a plazo.
- Fondos de inversión.

BOLSA DE VALORES:

- Acciones u obligaciones de empresas.
- Obligaciones y bonos del Estado.

Es preciso que se valore la rentabilidad (tipo de interés que se ofrece por cada una de las opciones), la liquidez (rapidez con que se puede hacer efectivo o contar con el dinero) y el riesgo (posibilidad de que el capital disminuya).

Cuadro 10.6. Tipos de interés

Si deseas capital para adquirir una vivienda, un coche o como empresario en tu negocio podrás acudir al sistema financiero. Es importante tener en cuenta los distintos tipos de interés que pueden servir como referencia o cobrarse por los fondos solicitados:

- *Tipo de interés legal del dinero*: Se determina anualmente en los Presupuestos Generales del Estado. Se aplica como indemnización de daños y perjuicios cuando el deudor incurre en mora o cuando no se haya pactado uno determinado.
- *Tipo interbancario euribor*: Es un tipo de interés de referencia interbancaria. Es el tipo al contado, publicado por la Federación Bancaria Europea, para las operaciones de depósitos en euros a plazo de un año, calculado a partir del ofertado por una muestra de bancos para operaciones entre entidades de similar calificación. El tipo interbancario conocido como MIBOR (acrónimo de Madrid Interbank Offered Rate) no se usa desde el año 2000.
- *Tipos de interés de préstamos hipotecarios*: Se aplican a los clientes que utilizan los fondos para la adquisición de vivienda. Existe un índice de referencia que refleja los tipos de mercado.
- *Tipos de interés de crédito al consumo*: Se aplican a los clientes que lo solicitan para realizar compras, como automóviles.
- *Tipos preferenciales de bancos y cajas de ahorro*: Son los que aplican las entidades de crédito a los clientes con mayor solvencia en operaciones a corto plazo (menores de un año) y de mayor cuantía.

El mercado de dinero y el tipo de interés

Como hemos adelantado, el tipo de interés es el precio del dinero. Es una variable muy relevante, pues afecta a los ahorradores y a los inversores, y es utilizada por las autoridades monetarias para influir en la economía. El precio del dinero está relacionado con la cantidad e influye de forma decisiva sobre magnitudes como la inflación y la producción nacional.

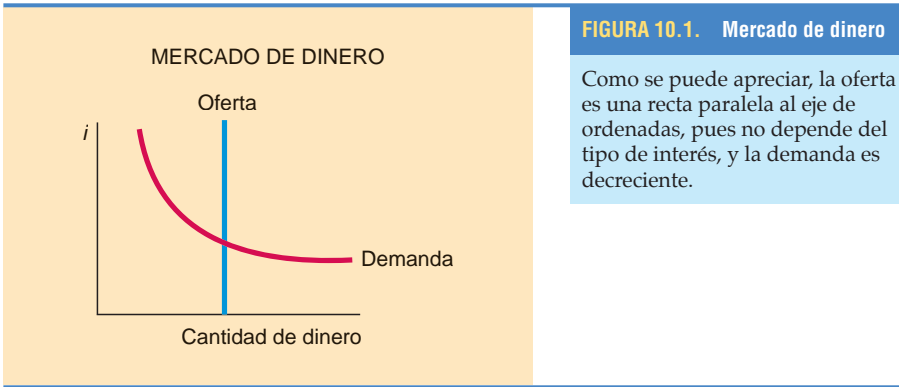


FIGURA 10.1. Mercado de dinero

Como se puede apreciar, la oferta es una recta paralela al eje de ordenadas, pues no depende del tipo de interés, y la demanda es decreciente.

Pero no hay un único tipo de interés, como hemos apuntado en el Capítulo 7, dado que existen distintos mercados donde se realizan intercambios de dinero, y en cada uno se determina un precio. No obstante, los distintos tipos de interés guardan una relación que se rige por las medidas que toma el banco central o la autoridad monetaria. El primer tipo de interés que debe tenerse en cuenta es el que marca el Banco Central Europeo y que sirve de referencia al Banco de España para los préstamos que realiza a la banca privada.

También es conocido el EURIBOR, que es el tipo de interés al que se prestan entre sí las entidades financieras en el mercado interbancario. Este tipo de interés es variable según los plazos.

Además, se conocen otros tipos de interés como el de las obligaciones y bonos del Estado, los préstamos de los bancos a los inversores, los que perciben los ahorradores en los bancos, etc.

El tipo de interés es relevante, pues refleja el precio del dinero, los costes financieros que soportan los prestatarios y la rentabilidad mínima que se debe exigir a las inversiones. Su valor proporciona una idea de la situación económica del país.

El tipo de interés es el precio del dinero.

10.2. El sistema financiero

Concepto y funciones

En cualquier economía hay determinados grupos de personas que tienen recursos financieros en exceso, mientras que otros grupos necesitan esos recursos. Si cada persona con capacidad de financiación se planteara a qué persona con necesidad de financiación le prestaría su dinero, le llevaría bastante tiempo tomar una decisión. Lo mismo ocurre al contrario, si cada persona que necesitase recursos financieros tuviera que conocer a todas y cada una de las personas que tuviesen exceso de recursos financieros. Precisamente, para facilitar los intercambios entre demandantes y oferentes, surge el sistema financiero, que está formado por el conjunto de intermediarios que se sitúan entre los dos grupos mencionados y que tienen como misión captar los recursos financieros sobrantes y canalizarlos hacia las necesidades de financiación. Ese conjunto de intermediarios está constituido por un buen número de instituciones que conforman el sistema financiero.

El dinero circula entre los agentes y a través del sistema financiero.

Cuadro 10.7. Tipos de activos financieros

ENTIDAD EMISORA	INSTRUMENTOS DE PAGO	INSTRUMENTOS DE CRÉDITO
Banco de España	<ul style="list-style-type: none"> • Billetes 	<ul style="list-style-type: none"> • Depósitos a la vista (de bancos o cajas de ahorro)
Administraciones públicas	<ul style="list-style-type: none"> • Moneda metálica 	<ul style="list-style-type: none"> • Letras del Tesoro • Obligaciones del Estado • Bonos del Estado
Instituciones financieras	<ul style="list-style-type: none"> • Depósitos a la vista • Tarjetas de crédito 	<ul style="list-style-type: none"> • Depósitos • Acciones emitidas por instituciones financieras • Letras • Otros
Empresas no financieras	<ul style="list-style-type: none"> • Tarjetas de compra (<i>El Corte Inglés, Alcampo...</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> • Acciones • Participaciones • Obligaciones • Otros

Naturalmente, para que este papel pueda ser desempeñado por las instituciones financieras, se han de cumplir al menos dos condiciones:

- Que consigan convencer a los ahorradores para que les entreguen sus ahorros durante el tiempo que no los necesiten. Para este fin tendrán que ofrecerles a cambio una remuneración, en dinero normalmente, que se conoce con el nombre de interés.
- Que ganen dinero realizando esta actividad, puesto que dichas instituciones son empresas, y, como toda empresa, persiguen la obtención de beneficios. Para conseguir este fin tendrán que cobrar un dinero, por prestar recursos, mayor que el que pagaron por adquirir esos mismos recursos del ahorrador. Ahora bien, el precio del dinero (tipo de interés) se determina, como para cualquier otro bien, en el mercado de dinero, es decir, en función de la oferta y de la demanda.

El sistema financiero está integrado por el conjunto de instituciones y agentes que intervienen en las finanzas para canalizar el ahorro hacia la inversión.

Los instrumentos financieros

La actividad financiera genera relaciones entre los agentes, que consisten en la necesidad de intercambiar recursos financieros en el tiempo. Dicha relación se puede proyectar hacia el futuro utilizando instrumentos financieros de crédito, o se puede concretar en el momento presente, utilizándose entonces instrumentos financieros de pago.

El principal instrumento de pago es el dinero, tanto legal como bancario; pero, ¿cómo se generan los instrumentos financieros de crédito? Cuando un agente necesita dinero, emite unos documentos, a modo de recibos o promesas de devolución, que entrega a cambio del dinero a las personas que están dispuestas a realizar los préstamos; estas promesas de pago son activos financieros que constituyen instrumentos financieros de crédito (véase el Cuadro 10.7). Éstos los emiten aquellos agentes que necesitan financiación y, en general, son transferibles, es decir, su propietario puede venderlos a un tercero. Según la entidad emisora, podemos recoger los activos financieros de pago o de crédito de distinta forma.

Los activos financieros de pago o de crédito se identifican por tres características básicas: liquidez, riesgo y rentabilidad.

Se entiende por *liquidez* de un activo su capacidad de ser transformado en dinero sin costes significativos. Por tanto, un activo será tanto más líquido cuanto más facilidad haya para poder transformarlo en dinero a corto plazo sin pérdidas. El activo más líquido es el dinero.

El *riesgo* de un activo se define por la probabilidad de que la empresa que lo emitió devuelva el crédito concedido por el prestamista en la fecha establecida para este fin. De este modo, es más probable que una empresa privada tenga más problemas para devolver los créditos que el Estado; por eso es más segura la inversión en deuda pública que, por ejemplo, en acciones de cualquier empresa privada.

La *rentabilidad* de un activo hace referencia al rendimiento que el inversor obtendrá de él. Cuando el rendimiento es conocido *a priori*, decimos que se trata de un título de renta fija (por ejemplo, bonos). En otros casos, el rendimiento es aleatorio y depende de muchos factores; entonces se trata de un activo de renta variable. Normalmente, los activos de renta variable (por ejemplo, las acciones) son más rentables y menos seguros que los activos de renta fija.

En la medida que los títulos emitidos tengan mayor liquidez, más satisfecho se encontrará el inversor, porque sabe que podrá recuperar su dinero sin problemas cuando lo desee. Dicha posibilidad hará que se conforme con un menor rendimiento. En definitiva, a menor liquidez más riesgo y a mayor riesgo se exige mayor rentabilidad; por este motivo, en tanto que la Bolsa proporciona liquidez a los títulos, los emisores de títulos podrán colocarlos más baratos.

Las instituciones financieras

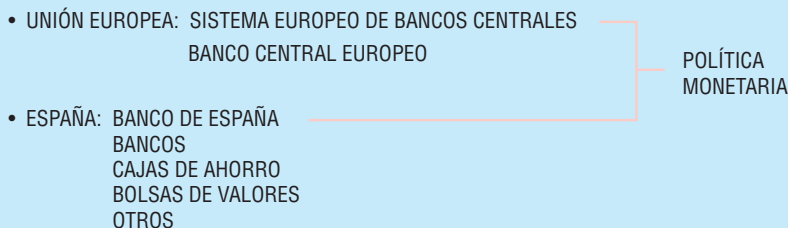
Como argumentamos al principio de este capítulo, el sistema financiero está constituido por un buen número de instituciones que actúan como intermediarios entre los oferentes y los demandantes de activos financieros. Dado que el contenido del curso no trata de profundizar en el desarrollo del sistema financiero, nos limitaremos a exponer una breve descripción de aquellas instituciones más representativas en España:

- Intermediarios financieros bancarios:
 - a) Banco de España.
 - b) Banca privada.
 - c) Cajas de ahorro.

Los activos financieros son los medios de pago o crédito que permiten la adquisición de activos reales.

Las instituciones financieras canalizan el ahorro hacia la inversión.

Cuadro 10.8. Sistema financiero



Nota: El sistema financiero tiene dos pilares: instituciones en la Unión Europea y en España.

El Banco de España (autoridad monetaria) regula la actividad financiera.

- Intermediarios financieros no bancarios (no crean dinero):
 - a) Bolsas de valores.
 - b) Otros.

El Banco de España

Los bancos centrales nacionales tienen un papel fundamental en el mercado del dinero de los países. En los de la Unión Europea su protagonismo se ha condicionado en cierta medida por la constitución del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) y por el Banco Central Europeo (BCE), que ha supuesto una redefinición de algunas funciones que tenían encomendadas los bancos nacionales en los países miembros.

En España, el banco central es el Banco de España. Es un organismo autónomo con funciones específicas en la política monetaria española, y está integrado en el Sistema Europeo de Bancos Centrales, donde participa de las tareas que se atribuyen a esta entidad.

Sus funciones más importantes son:

- Guardar y gestionar las reservas de divisas y metales preciosos que no se hayan transferido al Banco Central Europeo.
- Supervisar el funcionamiento de las entidades de crédito y de los mercados financieros.
- Promover el buen funcionamiento del sistema financiero.
- Poner en circulación la moneda metálica.
- Elaborar y publicar informes y estadísticas relacionados con sus funciones.
- Ser el banco del Estado. Realiza, entre otras, las funciones de tesorería y de servicios financieros de la deuda.
- Asesorar al Gobierno.

Además, el SEBC tiene otras funciones en las que participa el Banco de España como integrante del mismo:

- Definir y ejecutar la política monetaria. Es decir, todo tipo de acciones relacionadas con el dinero. El control de la oferta monetaria es importante ya que tiene que adaptarse a las necesidades, pues si existe exceso de dinero pierde valor, y la falta de dinero aumenta su valor.
- Realizar las operaciones de cambio de divisas.
- Promover el buen funcionamiento del sistema de pagos.
- Emitir los billetes de curso legal.

El Banco de España, como autoridad monetaria del país, tiene una influencia en la actividad económica. Este influjo se realiza básicamente por dos vías: la primera es la posibilidad de intervención en los tipos de interés del mercado monetario, y la segunda, la alteración en la cantidad de dinero que existe en la economía. Por tanto, tipos de interés y cantidad de dinero son los dos instrumentos con los que cuenta el Banco de España para influir en la economía. Sus posibilidades de actuación y la política monetaria son aspectos objeto de estudio del capítulo siguiente.

La banca privada

Los bancos privados son empresas (sociedades anónimas) que actúan en el negocio financiero con la intención de obtener beneficios del desempeño de sus tareas.

Los bancos privados constituyen, desde el punto de vista cuantitativo, es decir, teniendo en cuenta el volumen de recursos que negocian, el conjunto de instituciones más importantes del sistema financiero.

Las actividades más típicas del negocio bancario son la captación de depósitos del público y la concesión de créditos a empresas y particulares. En esta actividad, generan recursos por la diferencia de los tipos de interés que cobran a los prestatarios (inversores a los que presta recursos) y los que pagan a los ahorradores (que depositan sus ahorros en los bancos).

Asimismo, los bancos consiguen ingresos por las comisiones que cobran a los clientes por las operaciones realizadas (apertura de cuentas, mantenimiento y cancelación de las mismas, transferencias, cambio de monedas, préstamos o créditos, descuento de efectos comerciales, etc.).

Las reservas bancarias están formadas por el efectivo y los depósitos que la banca mantiene en el Banco de España.

Las cajas de ahorro

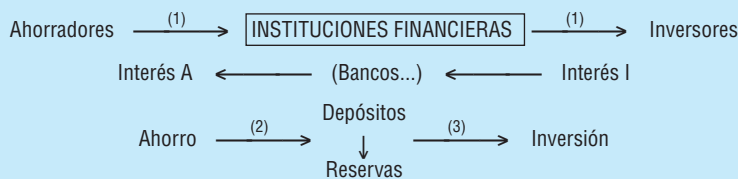
La diferencia fundamental entre la banca privada y las cajas de ahorro es que estas últimas son instituciones sin fines de lucro y, por tanto, están sometidas a determinadas limitaciones en la utilización de sus beneficios. Efectivamente, los beneficios de las cajas de ahorro deben destinarse a la financiación de obras de carácter benéfico-social como actividades culturales, educativas, de asistencia social, etc.

La actividad cara al público que realizan las cajas de ahorro es similar a la que desempeñan los bancos privados, es decir, captar recursos del público (depósitos) y conceder préstamos a empresas y particulares. Si bien están especializadas en la captación de fondos de los pequeños ahorradores, por otra parte, la relativa estabilidad de sus pasivos (los ahorros que captan de sus clientes) les permite conceder préstamos a largo plazo en mayor proporción que la banca privada.

Los bancos pueden, por su actividad, crear dinero bancario.

Las cajas de ahorro funcionan de forma similar a los bancos y dedican sus beneficios a obras sociales.

Cuadro 10.9. Actividad bancaria



- (1) El ahorro se canaliza por las instituciones financieras hacia la inversión.
- (2) Los ahorradores constituyen depósitos en los bancos.
- (3) Las instituciones financieras guardan una parte de los depósitos en forma de reservas, el resto lo prestan a los inversores. Las reservas legales las determina el Banco de España.
- (4) El tipo de interés que las instituciones cobran a los inversores (I) es mayor que el que pagan a los ahorradores (A). En eso se basa el negocio bancario Tipo de interés I > Tipo de interés A.
- (5) Los agentes que intervienen son: ahorradores, inversores e instituciones financieras.

Las bolsas de valores también canalizan el ahorro hacia la inversión.

En las bolsas de valores se negocian activos financieros de renta fija y variable.

Las bolsas de valores

Podemos considerar las bolsas de valores como mercados organizados, especializados en la negociación de toda clase de títulos valores o activos (acciones, bonos, obligaciones, etc.) que en el desempeño de su función canalizan el ahorro hacia la inversión. Como en todos los mercados, existe una oferta, formada por las emisiones de nuevos valores y los deseos de venta de títulos ya existentes, y una demanda, que está constituida por los deseos de compra de tales títulos. Por este motivo, hay que distinguir entre el llamado mercado primario y el mercado secundario.

El *mercado primario* es aquel que se encarga de vender los títulos por primera vez; también se lo conoce como mercado de emisión. El *mercado secundario* tiene como finalidad potenciar el mercado primario, dándole liquidez, facilitando la relación entre inversores que quieren desprenderse de sus activos e inversores que desean adquirirlos y, en consecuencia, se incrementa la posibilidad de transformar los activos en dinero en el momento en que lo desee quien los posea.

La Bolsa facilita la financiación a las empresas, ya que cuando éstas necesitan dinero, emiten activos financieros que tienen que colocar entre los inversores que estén dispuestos a adquirirlos. Para poder vender los títulos, éstos han de poseer las características ya comentadas de liquidez, rentabilidad y riesgo, en una medida que satisfaga a los inversores. De tal forma que, cuanto más alta sea la rentabilidad de un título para el inversor, más caro le resulta a la empresa emisora del título la financiación, pues tiene que pagar más intereses por ella.

El funcionamiento de este mercado es complejo. Básicamente, se define un índice general que nos mostrará al final de la sesión bursátil si los deseos de compra han prevalecido sobre los deseos de venta o viceversa. En el primer caso aumentará el índice, en el segundo disminuirá. Estas subidas o bajadas son fáciles de explicar *a posteriori*, pero difícilmente predecibles.

En las bolsas de valores cotizan las acciones, obligaciones, es decir, títulos de renta o interés fijo y variable, ya sean de empresas o del Estado. Asimismo, cotizan los fondos de inversión que constituyen los bancos o compañías, y que incluyen una variedad de títulos cuyo objeto es garantizar unos beneficios determinados.

En España existen cuatro bolsas: Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia, que se rigen fundamentalmente por la Ley de Mercado de Valores de 1988, que creó la Comisión Nacional del Mercado de Valores, a quien se le atribuye una serie de competencias encaminadas a garantizar la transparencia en los mercados, la correcta formación de los precios de los activos que se negocian y la protección de los inversores que intervienen en Bolsa.

10.3. La actividad de las instituciones financieras y el proceso de creación del dinero bancario

Los depósitos bancarios generan préstamos y éstos, más depósitos.

Anteriormente, se apuntaba que la cantidad de dinero que existe en una economía no sólo está constituida por los billetes y monedas, sino también por los depósitos, bien sean a la vista, de ahorro o a plazo, y por otros activos.

La actividad crediticia de la banca, como detallaremos al hablar del sistema financiero, consiste en obtener depósitos, pagando un interés, y conceder préstamos y/o créditos, cobrando un interés más alto que el pagado por los depósitos. A través de dicha actividad, los bancos tienen capacidad para crear dinero, ya que de todos los depósitos recibidos, sólo mantienen una parte en efectivo para hacer frente a las posibles demandas de dinero por parte de sus clientes. Este efectivo que mantienen los bancos más sus depósitos en el banco central constituyen las denominadas *reservas bancarias*. Pero, ¿cómo se determina el volumen de reservas? Es la autoridad monetaria de cada país la encargada de fijar el porcentaje de reservas en función de los depósitos, a través del coeficiente de caja o coeficiente de reservas, que se define como el porcentaje legal mínimo de los depósitos que exige la autoridad monetaria. La otra parte de los depósitos que no mantienen los bancos en forma de reservas la destinan a conceder préstamos. Estos préstamos generarán nuevos depósitos, y como los depósitos forman parte de la oferta monetaria, se genera dinero nuevo que denominamos *dinero bancario*.

$$\begin{aligned} \text{Coeficiente de reservas} &= \\ &= \frac{\text{Reservas}}{\text{Depósitos}} \times 100 \end{aligned}$$

Veamos con un ejemplo cuál es el proceso de creación del dinero por parte de los bancos. Imaginemos que al Sr. Pérez le ha tocado en la lotería un premio de 10.000 € y decide depositarlo en su banco.

Supongamos, asimismo, que la autoridad monetaria ha determinado un coeficiente de caja del 2% y que todos los bancos se atienen a ese mínimo exigido, pues deciden prestar todos sus fondos de libre disposición. Por tanto, el banco del Sr. Pérez mantendrá únicamente el 2% de dicho depósito en forma de reservas, es decir, 200 € ($10.000 \times 0,02 = 200$), y los 9.800 € restantes de libre disposición le quedarán para préstamos.

El banco del Sr. Pérez prestará 9.800 € a alguna empresa o consumidor que, suponemos, ingresará dicho dinero en su cuenta bancaria y que actuará de la misma forma que el anterior.

Si nos paramos en este momento, observamos que la cantidad de dinero de la economía ha crecido, pues añadimos a los 10.000 € del primer depósito del Sr. Pérez, 9.800 € de un nuevo depósito realizado por otro agente. Se han creado, por tanto, 9.800 € en dinero bancario (depósitos).

Podríamos continuar el proceso y veríamos cómo la cantidad de dinero seguiría aumentando. Para que funcione el proceso de creación de dinero bancario tal y como hemos descrito, es necesario que se den tres supuestos:

1. Que los individuos depositen inicialmente todo el dinero que reciben.
2. Que los bancos conserven el mínimo exigido por la ley en forma de reservas.
3. Que concedan préstamos por el resto del dinero de libre disposición.

Hemos comprobado, por tanto, que la banca es capaz de generar dinero bancario. La oferta monetaria, que está constituida por el efectivo en manos del público y los depósitos, se ve incrementada por el aumento de los depósitos bancarios. Esta posibilidad hace que sea precisa la regulación por parte del banco central.

La generación de nuevos depósitos hace aumentar la oferta monetaria.

RESUMEN

El dinero es un bien que facilita el funcionamiento de la economía real y sirve para realizar transacciones. Sus características son: liquidez, riesgo y rentabilidad.

El dinero lo crea el sistema bancario. Por una parte, el Banco de España pone en circulación el dinero legal o efectivo en manos del público (monedas y billetes) y, por otra parte, las entidades financieras bancarias crean los depósitos (a la vista, de ahorro y a plazo), y otros instrumentos como obligaciones y activos que se incluyen en la versión amplia de la oferta monetaria y que se denominan dinero bancario.

La oferta monetaria se puede definir de varias formas: M_1 , M_2 , M_3 , M_4 , dependiendo del tipo de activos que se incluyan. La más utilizada es la M_3 o disponibilidades líquidas.

El sistema financiero está formado por las instituciones que intervienen en el mercado de dinero: Banco de España, banca privada, cajas de ahorro, etc. Los activos que se intercambian en el mercado reciben el nombre de activos financieros.

La actividad bancaria permite la creación de dinero bancario.

TÉRMINOS CLAVE

- Activos financieros
- Activos líquidos en manos del público (ALP)
- Agentes/Instituciones financieros/as
- Banco Central Europeo
- Banco de España
- Bolsas de valores
- Coeficiente de reservas
- Demanda monetaria
- Depósitos
- Dinero
- Dinero legal/Dinero bancario
- Disponibilidades líquidas (M_3)
- Efectivo en manos del público
- Liquidez
- Oferta monetaria (M_1 , M_2 , M_3 , M_4)
- Recursos financieros
- Rentabilidad
- Sistema financiero
- Tipos de interés

CUESTIONES

1. En la actualidad, el denominado «dinero de plástico» se utiliza cada vez más. ¿Es dinero en sentido estricto del término? ¿Por qué?
2. ¿Qué ocurre con la demanda de dinero cuando aumenta el tipo de interés que los bancos conceden a los clientes por el depósito de sus ahorros? ¿Y con la oferta monetaria?
3. ¿Qué relación existe entre la liquidez y la rentabilidad?
4. La incertidumbre juega un importante papel en el mercado monetario. ¿Qué ocurre con la oferta monetaria si los ciudadanos desconfían de los bancos y tienen miedo a que no les devuelvan sus depósitos? Intente conseguir documentación relativa a la crisis argentina y al corralito para justificar su respuesta.
5. Si aumenta el volumen de transacciones que se realizan en la economía, ¿tiene que aumentar la oferta monetaria?

EJERCICIOS

- El dinero desempeña la función de ser unidad de cuenta, porque sirve:
 - De depósito, ya que se pueden realizar compras futuras.
 - Para facilitar el intercambio, generalmente aceptado por todos los individuos.
 - De medida de valor.
 - Todas las respuestas son correctas.
- ¿En qué definición de oferta monetaria se incluyen únicamente el efectivo, los depósitos a la vista y los de ahorro?
 - M_1 .
 - M_2 .
 - M_3 .
 - M_4 .
- Los bancos crean dinero porque:
 - Prestan dinero.
 - Compran deuda pública.
 - Ofrecen liquidez y rentabilidad.
 - Los bancos no crean dinero.
- Se denomina reservas bancarias a:
 - El porcentaje mínimo de los depósitos.
 - El efectivo del sistema bancario.
 - El efectivo en manos del público más el efectivo del sistema bancario.
 - El efectivo del sistema bancario más los depósitos que los bancos mantienen en el banco central de cada país.
- Una de las funciones del Banco de España es:
 - Ser el responsable de la política económica.
 - Administrar las reservas naturales españolas.
 - Regular el funcionamiento de la economía.
 - Poner en circulación la moneda metálica.

SOLUCIONES

CUESTIONES

- El dinero es un bien aceptado por toda la colectividad como medio para realizar transacciones. Existen distintos tipos de dinero. En la definición de dinero u oferta monetaria se incluye el efectivo en manos del público y los depósitos, además de incluir en la M_4 otros activos líquidos. Es cierto que en la actualidad se utiliza el dinero de plástico o tarjetas de crédito, pero éste no es más que una forma de transferir el dinero de los depósitos, y, en el caso de las tarjetas de crédito con pago aplazado, funcionan como créditos. Por tanto, el dinero de plástico no es dinero en sentido estricto.
- Cuando aumentan los tipos de interés que los bancos ofrecen a sus clientes por los créditos, aumentan los deseos por constituir depósitos y disminuyen los deseos por mantener dinero líquido, porque se incrementa la rentabilidad del mismo. Por ello, la cantidad demandada de dinero disminuirá. En términos gráficos, este hecho se traduce en un movimiento a lo largo de la curva de demanda de dinero hacia la izquierda y hacia arriba. La oferta monetaria, sin embargo, no sufrirá alteración ya que no depende del tipo de interés.
- Los activos más líquidos tienen una menor rentabilidad. Mantener dinero en billetes o monedas no supone la obtención de rentabilidad alguna, es el dinero más líquido. Se debe a que el dinero en efectivo no tiene riesgo, por lo que su rentabilidad es baja. A mayor liquidez, menor rentabilidad, debido al menor riesgo. Por ejemplo, los depósitos a plazo tienen una menor liquidez que los depósitos a la vista y una mayor rentabilidad.
- Cuando existe incertidumbre en el sistema y los ahorradores no tienen confianza, reducen los depósitos en el sistema bancario. Este hecho hace que la oferta monetaria se reduzca en cierta medida ya que los depósitos disminuyen. Es lo que sucedió en Argentina en el comienzo del siglo XXI. La incertidumbre económica y, concretamente, la monetaria condujeron a desórdenes que fueron reducidos por la intervención del Gobierno, que decretó el corralito y la imposibi-

lidad de retirar fondos depositados en los bancos. Ello generó una respuesta popular y más desórdenes en las calles. Intente conseguir información sobre el tema.

5. No necesariamente, porque puede que aumente la velocidad a la que circula el dinero existente y la oferta monetaria mantenerse constante.

EJERCICIOS

1. **c)** El dinero tiene distintas funciones: es un medio de pago, una unidad de cuenta y depósito de valor. Es unidad de cuenta porque sirve como referencia para calcular el valor de los bienes y servicios y, por tanto, sirve como medida del valor.
 2. **b)** En la M_2 se incluyen el efectivo en manos del público, los depósitos a la vista y los de ahorro.
- Es la suma de la M_1 (efectivo en manos del público y depósitos a la vista) y los depósitos de ahorro.
3. **a)** Los bancos crean dinero porque del que obtienen con los depósitos de los ahorradores sólo mantienen una parte en forma de reservas y el resto lo prestan, por lo que se generan más depósitos que aumentan la oferta monetaria por definición.
 4. **d)** Las reservas bancarias incluyen la parte de los depósitos bancarios que no se prestan y que se conservan por los bancos, bien en sus cajas o bien en depósitos del banco central.
 5. **d)** Entre las funciones del Banco de España se encuentra la de poner en circulación la moneda metálica.
-

CAPÍTULO

11

La política económica

ESQUEMA

- 11.1. El funcionamiento de la economía y los problemas económicos 200
- 11.2. Los objetivos de la política económica 201
- 11.3. La política medioambiental 208

Introducción

Son muchos los problemas que afectan a los ciudadanos; las encuestas nos indican que la seguridad, el empleo, la inflación, la educación, el medio ambiente son problemas que preocupan a la sociedad. Para resolverlos interviene el sector público, que actúa en la economía con el fin de lograr el máximo bienestar social y un crecimiento sostenible. Como estudiamos en el Capítulo 2, su papel en las economías actuales ha crecido a lo largo del siglo xx, y en la actualidad, se admite que tiene que cumplir una serie de funciones determinadas para alcanzar sus objetivos. También se analizó en el Capítulo 8 cómo interviene en los mercados para corregir los fallos que se producen por la existencia de externalidades, bienes públicos o situaciones monopolistas.

En esta parte del temario se estudia la economía nacional y cómo el sector público se desenvuelve para conseguir sus metas. La forma de la que opera es a través de la política económica, que consiste en la adopción de una serie de medidas de distinta índole en el campo económico. El sector público cuenta con políticas que sirven como instrumento de acción, como son: la fiscal y la monetaria y otras políticas sectoriales que influyen en áreas concretas, como en la agrícola, la industrial, la comercial, la turística, la educativa, la vivienda, etc.

En España, el Ministerio de Economía y Hacienda es el encargado de diseñar la política económica; de hecho, existe una Dirección General comisionada para este fin. También el Banco de España, junto con el Banco Central Europeo, juega un papel primordial en la política monetaria, y otros ministerios tienen cometidos específicos en los distintos sectores antes citados, como: el Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino, el Ministerio de Trabajo e Inmigración, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio o el Ministerio de Educación, Política Social y Deportes.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

- ✓ Determinar los elementos de política económica con los que cuenta el sector público.
- ✓ Comprender la estrategia de la política monetaria en España.
- ✓ Conocer la política fiscal, cuyos objetivos últimos coinciden con los de la política monetaria, pero los instrumentos utilizados son diferentes.
- ✓ Distinguir entre posiciones fiscalistas y monetaristas.
- ✓ Introducir la política medioambiental.

11.1. El funcionamiento de la economía y los problemas económicos

Para que los ciudadanos aumenten su bienestar se deberá lograr un crecimiento económico sostenible, además de asumir, como se han planteado, otros objetivos como: el empleo, la estabilidad de precios, el control del déficit público o la estabilidad exterior.

La política económica consiste en el conjunto de medidas que toma el sector público con el fin de lograr unos objetivos determinados. Admitido que el fin es alcanzar el máximo bienestar para la sociedad y el crecimiento sostenible: ¿cómo se resuelve? El sector público puede actuar directamente regulando, con medidas discrecionales, o fomentando el papel del sector privado. Ya sea por una vía o por otra, el sector público cuenta con una serie de medios e instrumentos. Por una parte, cuenta con las políticas denominadas instrumentales, que sirven como herramientas para afectar a los distintos agregados macroeconómicos y a los distintos sectores económicos. Según utilicemos un instrumento u otro, las políticas pueden ser: fiscales o monetarias. Por otra parte, actúa con políticas concretas orientadas a la consecución de objetivos en determinados sectores: el agrícola, el industrial, el turismo, el comercio, la educación, etc.

Nosotros nos vamos a centrar, en primer lugar, en las dos políticas instrumentales más importantes: la fiscal y la monetaria. Analizaremos sus instrumentos y sus implicaciones básicas. En segundo y último lugar, nos centraremos en la política medioambiental.

El libre funcionamiento del mercado da lugar en ocasiones a una asignación ineficiente de los recursos, produciendo lo que habíamos denominado en el Capítulo 8 *fallos del mercado*. Es precisamente en este contexto donde se sitúa la intervención del sector público en la economía.

Recordemos que cuando hablamos de sector público lo hacemos en el sentido amplio del término, considerando no sólo al Estado y las Administraciones públicas, sino también a los organismos autónomos, empresas públicas, etc.

Políticas instrumentales:
fiscal y monetaria.

Si falla el mercado, se justifica
la intervención pública.

Pero, además, el sector público interviene con objeto de regular la economía, tratando de resolver los problemas económicos y de conseguir una serie de objetivos en cuanto a crecimiento, estabilidad de precios, empleo, protección a los grupos más débiles de la sociedad, etc.

Además, el sector público interviene para cumplir una serie de objetivos.

11.2. Los objetivos de la política económica

Cuando el sector público interviene en la economía con el fin de lograr una serie de objetivos, se dice que está realizando una política económica.

La política económica incluye todas las medidas de que dispone el sector público para actuar sobre la economía y conseguir una serie de objetivos:

Para definir la política económica se determinan los objetivos concretos a alcanzar y se diseñan medidas que alteren los agregados económicos para poder lograr dichos objetivos. Los objetivos de política económica que persiguen los gobiernos son los siguientes:

Controlar el crecimiento de los precios.

1. *Control de la inflación.* La inflación se define como la subida continua y generalizada del nivel general de los precios de una economía. El objetivo del sector público será intentar el mantenimiento del nivel de precios lo más estable posible, contribuyendo así a eliminar las incertidumbres que se derivan de los procesos inflacionarios, ya que una economía donde los precios permanezcan estables permite un mejor cálculo económico a los agentes a la hora de tomar sus decisiones.
2. *Reducción del desempleo.* La mayoría de los países occidentales tienen entre sus objetivos políticos asegurar a los ciudadanos un puesto de trabajo; sin embargo, conseguir este objetivo constituye uno de los retos más importantes de nuestros días, ya que numerosos países presentan unas tasas de paro elevadas. El nivel alto de desempleo genera grandes costes sociales y personales en una economía. El sector público debe procurar que la tasa de desempleo sea lo más baja posible.
3. *Crecimiento.* Se trata de que el PIB real crezca a una tasa anual que permita mejorar las condiciones de vida de la ciudadanía, generar el empleo que requiere la población activa del país y aumentar el bienestar económico general.

Combatir el desempleo.

Fomentar el crecimiento económico.

Cuadro 11.1. Las políticas económicas y los objetivos económicos

POLÍTICAS INSTRUMENTALES	POLÍTICAS SECTORIALES	OBJETIVOS ECONÓMICOS
Política fiscal Política monetaria	Política agrícola Política pesquera Política industrial y energética Política comercial (exterior e interior) Política turística Política medioambiental Política educativa Política de la vivienda Política de comunicaciones y transporte Política de investigación y tecnología Política de empleo	GENERAL: Bienestar CONCRETOS: Crecimiento económico (PIB) Estabilidad de precios Empleo Estabilidad exterior Control del déficit público

Equilibrar el presupuesto del sector público.

Cumplir con los compromisos exteriores.

Los instrumentos de la política fiscal son:

– El gasto público.

– Los ingresos (fundamentalmente los impuestos).

Según el objetivo se puede realizar:

4. *Control del déficit público.* Es preciso que exista un control por parte del sector público del déficit presupuestario, lo que significa que se deben moderar los gastos para que éstos no superen a los ingresos disponibles. Este objetivo presenta obstáculos para las economías de numerosos países, porque las demandas sociales crecen a un ritmo mayor que los ingresos para satisfacerlas.
5. *Estabilidad exterior.* El objetivo es conseguir que las relaciones económicas que se establecen entre los países sean lo más equilibradas posible. (Estos aspectos relativos al sector exterior se estudiarán con mayor profundidad en la última parte del libro).

Para poder controlar los grandes agregados económicos, los gobiernos cuentan con un conjunto de instrumentos que les permitirán influir bien directa, bien indirectamente en las variables macroeconómicas fundamentales. Estos instrumentos son básicamente fiscales o monetarios, aunque también existen políticas sectoriales que afectan a actividades muy concretas, como son las medidas que fomentan el empleo, el turismo, el comercio, el medio ambiente, etc. En primer lugar, describiremos los instrumentos fiscales que se incluyen en la política fiscal; después, los instrumentos monetarios que forman parte de la política monetaria.

Por último, nos centraremos en una política sectorial: la política medioambiental.

La política fiscal

La política fiscal consiste en la utilización del gasto público y de los impuestos como instrumentos de política económica para la consecución de unos objetivos determinados.

Recordemos que los instrumentos con que cuenta la política fiscal y que se apuntaron en la primera parte del libro son el gasto público y los impuestos.

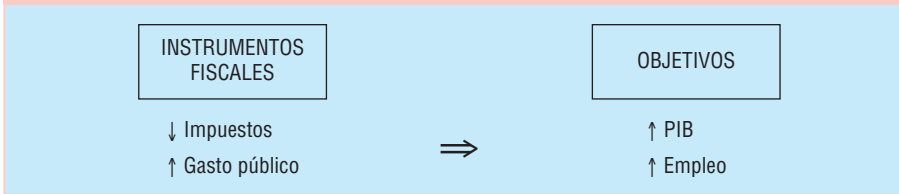
El gasto público lo constituyen fundamentalmente los programas del Gobierno de obras públicas (como carreteras, hospitales, etc.), programas de compra de bienes y servicios (para poder ofrecer los bienes y servicios públicos) y el gasto de transferencias (subsidio de desempleo, pensiones, subvenciones a las empresas, etc.). Cualquier medida de las anteriores influye directamente en la actividad económica y tendrá efectos sobre los agregados económicos fundamentales.

Por su parte, los impuestos son los ingresos públicos creados por ley y de cumplimiento obligatorio por parte de los sujetos contemplados en ésta. El Gobierno puede alterar los impuestos con el propósito de actuar sobre magnitudes como el consumo o la inversión, y éstas afectan a los agregados económicos.

En ocasiones, se produce una incompatibilidad entre objetivos. Por ejemplo, la utilización de un instrumento para controlar una variable puede afectar negativamente a otra. Así, un aumento del gasto público puede generar incrementos en la demanda, la renta y el empleo y, a su vez, ocasionar una subida de precios. Por este motivo, se utiliza la política fiscal acompañada de otras.

Si la puesta en práctica de la política tiene el propósito de aumentar el nivel de producción y de empleo, se dice que la política fiscal es expansiva. Para conseguirlo, se puede actuar sobre el gasto público y/o los impuestos de la siguiente forma:

Cuadro 11.2. Política fiscal expansiva



- a) *Disminuir los impuestos.* Supone, por un lado, que los individuos dispondrán de más renta para poder consumir. El mayor consumo supondrá un aumento de demanda, que llevará a las empresas a incrementar su producción, y para este fin contratarán una mayor cantidad de factores productivos, entre ellos el trabajo, que conducirá a un crecimiento del empleo. Por otro lado, unos impuestos menores supondrán para las empresas unos costes menores, lo que las llevará a aumentar la producción y, por tanto, el empleo.
- b) *Aumentar el gasto público.* El mayor gasto público supondrá aumentar la demanda, ya que el sector público comprará bienes a las empresas para poder llevar a cabo sus programas. Las empresas aumentarán su producción y contratarán a más trabajadores.

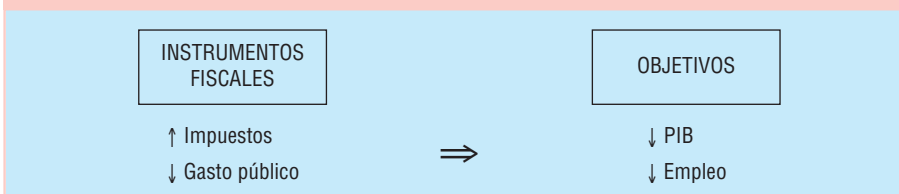
Una política fiscal expansiva.

O una política fiscal contractiva.

Si, por el contrario, la puesta en práctica de la política fiscal tiene el propósito de disminuir el nivel de producción y de empleo, se dice que la política fiscal es contractiva o restrictiva. Para llevar este tipo de política, se puede actuar sobre el gasto público y/o los impuestos de la siguiente forma:

- a) *Aumentar los impuestos.* Supone, por un lado, que los individuos dispondrán de menos renta para poder consumir, ya que se reduce la renta disponible. La menor capacidad de gasto de los individuos provocará un exceso de producción, que llevará a las empresas a incrementar sus excedentes y, por tanto, tenderán a disminuir su producción y sus contrataciones. Por otro lado, unos impuestos mayores supondrán para las empresas mayores costes, que las llevarán a disminuir su producción y, por tanto, el empleo.
- b) *Disminuir el gasto público.* Implica la reducción de alguno de los programas comentados anteriormente. Un gasto público menor originará un descenso de la demanda, ya que el Estado demandará menos bienes a las empresas para poder llevar a cabo sus programas. Las empresas disminuirán su producción y contratarán a menos trabajadores. Si además se reducen los gastos de transferencia, habrá un grupo de personas que dispondrán de rentas menores y que reducirán su consumo, y

Cuadro 11.3. Política fiscal restrictiva



El problema de la intervención del sector público es la financiación del déficit.

La existencia de ciclos económicos (fluctuaciones de la actividad económica a lo largo del tiempo, con expansiones y contracciones) determina la actuación del sector público.

Una política fiscal es discrecional cuando el sector público toma medidas explícitas con el propósito de conseguir unos objetivos determinados.

Intervenciones intencionadas.

las empresas, al aumentar sus *stocks* de productos no vendidos, reducirán su producción y contratarán a menos personal.

Estas actuaciones que el Gobierno pretende llevar a cabo en relación con los gastos públicos y los impuestos se recogen en el presupuesto. De esta forma, si los ingresos superan a los gastos habrá un *superávit presupuestario*; por el contrario, si los gastos superan a los ingresos tendrá lugar un *déficit presupuestario*. A lo largo del presente siglo, el Estado ha incrementado su participación en la actividad económica realizando políticas expansivas, lo que le ha hecho incurrir en cuantiosos déficit. La existencia de un déficit no es mala en sí misma, sino por el problema que se deriva de la financiación. Para satisfacer las necesidades de financiación, los gobiernos cuentan con los siguientes procedimientos:

- a) *Incrementar los impuestos.* De esta forma aumentan los ingresos públicos y se reduce el déficit. Este procedimiento tiene una limitación, ya que si se aumentan indiscriminadamente los impuestos, la capacidad de gasto de los individuos disminuirá y la economía podría entrar en una recesión al descender la producción. Además, es una medida que tiene costes políticos.
- b) *Emisión de deuda pública.* El Estado emite títulos-valores de renta fija en forma de obligaciones, bonos y letras del Tesoro. Si el Estado vende títulos, obtiene a cambio dinero para poder financiar sus gastos. Este procedimiento presenta el problema de que los fondos financieros son limitados y la emisión de deuda pública puede reducir las posibilidades de financiación de las empresas privadas; da lo mismo que si los recursos son absorbidos por el Estado, quedan menos para el sector privado (lo que se conoce con el nombre de efecto desplazamiento). Asimismo, se traslada la deuda a las generaciones futuras, que tendrán que devolverla mediante el pago de impuestos.

¿Qué ocurre entonces con la política fiscal?, ¿en qué medida es posible que, al pretender lograr el objetivo de crecimiento de la economía a través del crecimiento del gasto público o de la reducción de los impuestos, dificultemos el logro del objetivo de controlar el déficit público? Estas cuestiones nos permiten afirmar que el Gobierno no sólo debe fijar los objetivos, sino que también debe jerarquizarlos, de tal forma que el logro de los objetivos esté en consonancia con la fase del ciclo económico en la que se encuentre la economía, ya que en algunos casos primará el logro del crecimiento (en fases depresivas) frente al logro del objetivo del déficit; en otros, ocurrirá lo contrario, es decir, primará reducir el déficit público frente al objetivo de crecimiento económico.

Política fiscal discrecional

Cuando la política fiscal se realiza de forma activa y se toman medidas explícitas con el propósito de lograr unos objetivos fijados, hablamos de política fiscal discrecional.

¿Cómo realiza el sector público esta política? Fundamentalmente, a través de cuatro instrumentos:

1. *Los programas de obras públicas.* Se concretan en las inversiones que se realizan en infraestructuras y obras públicas, con el objetivo de luchar contra las depresiones económicas o la escasa actividad del sector privado.

2. *Proyectos públicos de empleo.* Son programas que desarrolla el sector público para mejorar el nivel de empleo, con carácter transitorio.
3. *Programas de transferencias.* Éstos tienen carácter anticíclico. Pueden englobar las prestaciones por desempleo, los programas de jubilación anticipada, ayudas sociales, etc.
4. *Alteración de los tipos impositivos.* El sector público utiliza los tipos impositivos como medida de política fiscal. Cuando quiere estimular el gasto, puede reducir el tipo impositivo del impuesto sobre la renta, por ejemplo.

Una de las limitaciones que tiene la política fiscal discrecional es que existen retrasos temporales. Hasta que se pone en marcha la política y ésta comienza a tener efectos, transcurre un período de tiempo, a veces excesivamente largo, por lo que las circunstancias económicas que determinaron tal política pueden haberse alterado.

Política fiscal automática

Aunque las políticas fiscales discrecionales son muy importantes, existen en la economía una serie de elementos que, por el mero hecho de existir, influyen en la evolución de la actividad económica, sin necesidad de que los gobiernos tomen medida alguna. Dichos elementos se conocen con el nombre de *estabilizadores automáticos*.

El sistema impositivo tiene unos verdaderos efectos estabilizadores de carácter automático sobre la evolución de la actividad económica. De tal forma que, si se produce una mejora económica, es decir, un aumento del producto nacional, la recaudación aumenta de manera automática, incrementándose a medida que la producción crece. A medida que se incrementa el producto nacional, el aumento de los impuestos reducirá la fuerza de expansión inicial. Lo mismo ocurrirá si la economía entra en una fase depresiva. En este caso la recaudación disminuirá, y la reducción de los impuestos, a medida que disminuye la producción, reducirá los efectos de la crisis de manera automática.

Los impuestos no son los únicos estabilizadores automáticos; existen otros, tales como los subsidios de desempleo, las pensiones de jubilación, los ahorros de las familias y de las empresas, etc.

Aunque el papel desempeñado por los estabilizadores automáticos es importante, por sí solos no son suficientes para estabilizar la actividad económica; es decir, reducen parte de las fluctuaciones pero no las eliminan completamente.

La política monetaria

Como analizamos en el capítulo anterior, la autoridad monetaria es la responsable de diseñar y de poner en práctica la política monetaria. Al igual que la política fiscal, la monetaria supone actuar sobre unos instrumentos de carácter monetario con el propósito de alcanzar los objetivos de estabilidad de precios, del tipo de cambio, del pleno empleo, del crecimiento, etc. La introducción del euro ha supuesto que los países de la zona euro que han participado en la última fase de la UEM compartan su soberanía monetaria. El Sistema

Aunque no se manifieste expresamente, el sector público sigue interviniendo.

Los estabilizadores automáticos son instrumentos que influyen en la actividad económica sin la actuación explícita del sector público.

El Sistema Europeo de Bancos Centrales y el Banco Central Europeo diseñan la política monetaria de los países de la zona euro. El Banco de España ejecuta la política monetaria.

Europeo de Bancos Centrales (SEBC) y el Banco Central Europeo (BCE) son los que diseñan la política monetaria, y los bancos centrales nacionales (el Banco de España en nuestro país) de los países de la zona euro son los que participan en este diseño y la ejecutan.

En marzo de 1998, los países que cumplieron las condiciones de convergencia nominal fijadas en el Tratado de Maastricht pasaron a formar la denominada «zona euro», y fueron: Holanda, Alemania, Francia, Italia, Irlanda, España, Finlandia, Austria, Bélgica, Luxemburgo y Portugal.

La política monetaria consiste en la utilización del dinero o los tipos de interés como instrumentos de política económica para la consecución de unos objetivos determinados.

La política monetaria supone actuar sobre unos instrumentos con el propósito de alcanzar los objetivos de estabilidad de precios y del tipo de cambio (concepto que se estudia en la cuarta parte del libro). Conseguir la estabilidad de precios es fundamental para converger con los países de la UE y porque la inflación supone dificultades para una economía, ya que perjudica la competitividad, puesto que desanima el ahorro y la inversión y empuja al alza los tipos de interés. El eurosistema ha definido la estabilidad de precios como una situación que se caracteriza por un incremento anual de índice armonizado de precios al consumo inferior al 2% y que se ha de mantener a medio plazo. El Índice de Precios de Consumo Armonizado es un indicador estadístico que proporciona una medida común de la inflación que permita realizar comparaciones internacionales. En cada estado miembro ha sido necesario realizar particulares ajustes para conseguir la comparabilidad deseada.

Se trata de lograr la estabilidad de precios.

Las autoridades monetarias se fijan en una serie de variables que permiten observar la evolución monetaria. Éstas son, básicamente, la oferta monetaria, los precios, los riesgos, los salarios, los tipos de interés y los tipos de cambio. Por lo que se refiere a la oferta monetaria, se fijan unos objetivos de crecimiento de la M_3 .

Se actúa en los mercados financieros.

La política monetaria se percibe en los mercados financieros con las variaciones de los tipos de interés que afectan al gasto de los agentes económicos. El gasto total está relacionado con la capacidad que tienen los agentes económicos de poder obtener préstamos y con la cantidad de dinero existente. De ahí que los elementos fundamentales a los que afecta la política monetaria sean el control de la oferta monetaria y el precio del dinero, es decir, el tipo de interés.

Reduciendo (política expansiva) o elevando (política restrictiva) los tipos de interés.

Como en el caso de la política fiscal, la monetaria puede ser expansiva, cuando se eleva la cantidad de dinero o se reduce el tipo de interés, y puede ser restrictiva, cuando se reduce la capacidad de gasto de los agentes económicos a través de la reducción de la cantidad de dinero o de la elevación de los tipos de interés.

En el Capítulo 15 se analiza con más detalle la política monetaria en el marco de la Unión Europea.

Los instrumentos de la política monetaria

¿Cómo puede modificar la autoridad monetaria la intervención en los mercados financieros? Desde la creación del Banco Central Europeo (BCE) en 1998, éste es el encargado de diseñar la estrategia de la política monetaria de la UE y el modelo que deben seguir los bancos centrales nacionales de los países que constituyen la zona euro. Los instrumentos de la política monetaria son:

Los instrumentos de la política monetaria son:

- Operaciones de mercado abierto.
- Facilidades permanentes.
- Coeficiente de caja.

1. *Operaciones de mercado abierto.* Son operaciones de compraventa de títulos públicos que realiza la autoridad monetaria para conseguir la liquidez necesaria del sistema y mantener los tipos de interés acordes con el objetivo fijado de inflación. Si se desea aumentar la liquidez del sistema, el Banco de España comprará títulos; en caso contrario, venderá títulos.
2. *Facilidades permanentes.* Tienen como objetivo proporcionar y absorber liquidez a un día a un determinado tipo de interés. Existen dos tipos de facilidades permanentes: facilidad de crédito y facilidad de depósito. Cuando los bancos necesitan dinero acuden al banco central. Recordemos que éste es el banco de los bancos. En España, estos créditos se instrumentan a través de tres mecanismos: los préstamos de regulación monetaria, los Certificados del Banco de España (CEBES) y las operaciones de redescuento.
3. *Reservas mínimas.* Se establecen a través del coeficiente legal de caja. Recordemos el concepto de coeficiente legal de caja desarrollado en el capítulo anterior, que es la fracción de los depósitos que los bancos deben mantener en forma de reservas. Éste lo fija la autoridad monetaria, y el sistema bancario está obligado a respetarlo.

– Operaciones de mercado abierto.

– Facilidades permanentes.

– Coeficiente de caja.

Si la autoridad monetaria pretende disminuir la cantidad de dinero de la economía, basta con elevar el coeficiente legal de caja; de esta forma, los bancos tendrán menos dinero para conceder préstamos, y disminuirá, asimismo, la posibilidad de crear dinero bancario, por lo que será menor la liquidez del sistema. En caso contrario, si se desea elevar la oferta monetaria, disminuirá el coeficiente legal de caja. El nivel del coeficiente se sitúa entre el 1,5 y el 2,5%.

La relación entre el sector monetario y el sector real

En la actualidad, las decisiones monetarias son independientes de los argumentos políticos del gobierno correspondiente. Los bancos centrales actúan sobre la base del logro de los objetivos marcados por el Banco Central Europeo y con los instrumentos determinados por éste. Cuando la autoridad monetaria actúa sobre la oferta monetaria o el tipo de interés, lo hace porque quiere conseguir un objetivo determinado. Normalmente, este objetivo está relacionado con el sector real de la economía; el aumento o la disminución de la liquidez provocado por la autoridad monetaria va a influir sobre los niveles de producción, empleo, precios y tipo de cambio de las monedas, fundamentalmente.

El tipo de interés: es el nexo entre el sector monetario y el real; afecta a la inversión y al consumo, a las exportaciones y a las importaciones.

Cuando la autoridad monetaria utiliza la oferta monetaria, está condicionando el precio del dinero. Si la oferta monetaria aumenta, el precio del dinero disminuye y viceversa. Pero, ¿cómo afecta el precio del dinero a las variables reales de la economía? Cuando los tipos de interés disminuyen, las empresas están más dispuestas a desarrollar sus proyectos de inversión y los individuos tendrán más incentivos para comprometerse en la adquisición de una vivienda porque se ha facilitado el acceso al crédito al disminuir los tipos de interés. Como analizaremos más adelante, cuando se estudie el mercado de divisas, una bajada de tipos de interés en España supone que los inversores extranjeros estarán menos dispuestos a colocar sus capitales en España, con lo que el tipo de cambio aumentará favoreciendo la expansión de las exportaciones y perjudicando la evolución de las importaciones. Un aumento del gasto de inversión, de consumo o de exportaciones supondrá un aumento de la deman-

da agregada, que llevará a las empresas a una mayor producción y contratación de trabajadores. En este proceso, los precios también subirán y podrán provocar inflación, por lo que, de nuevo, la autoridad monetaria deberá dar prioridad al objetivo que se debe conseguir en primer lugar.

Vemos, por tanto, que la autoridad monetaria, a través de instrumentos monetarios, puede influir sobre variables reales.

¿Política monetaria o política fiscal?

Política fiscal: fiscalistas.
Política monetaria:
monetaristas.

En la bibliografía económica existe una polémica sobre cuál de las dos políticas es más efectiva, la política fiscal o la monetaria. Los argumentos a favor de la puesta en práctica de políticas fiscales son defendidos por los llamados *fiscalistas* o *neokeynesianos*. Éstos desconfían de la estabilidad del sector privado y del funcionamiento automático de los mercados para asegurar el pleno empleo y la estabilidad de los precios, ya que el propio funcionamiento del mercado produce fallos en la asignación de los recursos.

Los argumentos a favor de políticas no discrecionales, sino automáticas, son propugnados por los denominados *monetaristas*. Este grupo confía más en el sector privado, evitando el protagonismo del sector público. Para ellos, la política monetaria actúa a través de incentivos al gasto del sector privado, mientras que la política fiscal influye directamente sobre el componente del gasto público e indirectamente, a través de los impuestos, sobre el consumo o la inversión privados.

11.3. La política medioambiental

La política medioambiental incluye todo el conjunto de medidas que tienen como fin la protección del medio ambiente.

En la segunda parte del texto, se ha explicado el funcionamiento del mercado y los fallos que presenta. En resumen, los fallos del mercado están ligados a la ausencia de información o de competencia, a la presencia de externalidades o de bienes públicos y al agotamiento de los bienes de libre acceso o de los recursos comunes. Para corregirlos, el sector público interviene de diferentes maneras en el terreno microeconómico.

En esta tercera parte del manual, se han analizado las cuentas nacionales como instrumento que permite conocer la actividad económica de un país. Por otro lado, se ha destacado el objetivo del desarrollo sostenible, es decir, aquel que conjuga el crecimiento económico con el respeto al medio ambiente.

El bienestar de los ciudadanos está ligado a la protección y mejora ambiental. Y para ello, el sector público, en el contexto de la política económica, incluye una política sectorial que se centra en el medio ambiente y que comprende todo el conjunto de medidas e instrumentos que tienen como fin la protección del medio ambiente y de los recursos naturales, con objeto del desarrollo sostenible y del bienestar social.

La pieza clave en cualquier política económica es la información. Dicha información, en el caso del medio ambiente debe ser cuantitativa y cualitativa, es decir, por una parte son precisos datos sobre cantidades y precios (en los casos posibles); y por otra parte, se necesitan referencias cualitativas sobre calidad ambiental del aire, agua, etc.

Cuadro 11.4. La política medioambiental: Medios y objetivos

MEDIOS	OBJETIVOS
DE ORDENACIÓN Información Persuasión y publicidad Regulación-Controles directos Legislación Educación	GENERALES: Bienestar Crecimiento y desarrollo sostenibles ESPECÍFICOS: Protección medioambiente Mantenimiento cantidad recursos naturales Calidad de los recursos naturales y del medioambiente
FISCALES Gasto público Impuestos Transferencias y subvenciones	
DE MERCADO Permisos de emisión negociables Seguros ambientales	

Además de disponer de información relevante, es preciso determinar los objetivos que se pretende alcanzar. El bienestar de los ciudadanos y el crecimiento y el desarrollo sostenibles constituyen la guía del sector público. No obstante, existen otros objetivos específicos ligados al medio ambiente, como son su protección y la conservación de los recursos naturales, tanto en cantidad como en calidad.

Para alcanzar dichos objetivos, el sector público interviene de distintas formas. En primer lugar, ordena y regula la actividad económica, a través de la información a los ciudadanos, de la educación y, sobre todo, de la legislación. La información se realiza fundamentalmente por la publicidad; todos conocemos las campañas publicitarias que se despliegan en los distintos medios de comunicación, dirigidas a todos los ciudadanos y que pretenden dar a conocer la problemática ambiental y la necesaria participación de toda la sociedad. Las campañas dirigidas para la protección de los bosques contra los incendios; las de concienciación ciudadana para la reducción del consumo de recursos naturales como el agua, sobre todo en épocas de sequía; las campañas que incitan al consumo de bienes producidos por empresas que respetan al medio ambiente... son ejemplos de este tipo de actuaciones.

No menos importante es la educación, pieza clave para la consecución de los objetivos y que se desarrolla desde la escuela, pasando por la formación profesional y hasta los estudios universitarios superiores. La educación ambiental tiene contenidos específicos, pero también constituye un contenido transversal en las distintas disciplinas; este epígrafe y otros del texto que tiene entre sus manos son un claro ejemplo de educación ambiental transversal en el campo de la Economía.

En otro orden, el sector público interviene con medidas legales para la protección del medio ambiente. Existen muchos ejemplos de este tipo: leyes que regulan la cantidad máxima de residuos o gases que pueden emitir las empresas, leyes que protegen determinados espacios naturales, como los parques nacionales, o las que regulan determinados recursos como el agua. Básicamente, se pueden clasificar en cuatro categorías: 1) Estándar sobre productos (puede ser una prohibición sobre el uso de un bien, un tope máximo al consumo o la determinación de las características de producción o uso de bienes), 2) estándar sobre procesos productivos (se regula la producción en este caso, limitan-

Objetivos generales:

- Bienestar.
- Crecimiento sostenible.

El sector público cuenta con distintos medios:

- Información.

- Educación.

- Regulación.

do o prohibiendo el uso de recursos o las emisiones contaminantes, o incluso la obligación de reciclado), 3) normas sobre la utilización de recursos naturales, y 4) normas de planificación y ordenación del territorio.

- Gasto público.
- Impuestos.

Además, el sector público cuenta, entre los instrumentos económicos, con poderosos medios para ejercer la política ambiental. Entre ellos, destacamos los instrumentos fiscales, tanto desde el lado del gasto como desde el del ingreso. Los gastos en protección ambiental han ido incrementándose en los países desarrollados. Se trata de gastos directos en protección ambiental y de transferencias y subvenciones que el sector público concede a los ciudadanos y a las empresas con el objeto de que en su actividad protejan el medio ambiente.

- Permisos de emisión negociables.

Por otra parte, en las economías de mercado se han introducido otros instrumentos que constituyen nuevas fórmulas para la protección ambiental. Se basan en la utilización del mercado, bien por la actuación sobre los existentes bien por la creación de nuevos mercados. Uno de los más representativos es la creación de mercados de permisos de emisión negociables, ya mencionados en el Capítulo 8. Se trata de un mercado en el que el bien intercambiado son permisos para contaminar. El sector público fija el nivel máximo de contaminación y adjudica, según el procedimiento que estima oportuno, unas autorizaciones entre las unidades o agentes contaminadores. Dichos agentes tienen distintas opciones: pueden contaminar hasta el tope adjudicado, contaminar menos y vender sus derechos a otros agentes, o comprar permisos a otros agentes para poder superar el tope que tenían determinado. Aunque en una primera aproximación al tema este mecanismo pueda parecer favorable a la contaminación (opinión ecologista), si se dispone de información suficiente y el mercado está bien regulado y controlado, puede constituir un elemento importante para la reducción de la contaminación, como lo demuestra la experiencia en los Estados Unidos. Las empresas tienden a incorporar tecnologías menos contaminantes para no utilizar los derechos.

Criterios para valorar el cumplimiento de los objetivos: eficacia, eficiencia, flexibilidad y equidad.

Existen cuatro criterios para poder determinar el cumplimiento de los objetivos medioambientales: eficacia, eficiencia, flexibilidad y equidad. La eficacia consiste en el grado en que se consigue un objetivo determinado sin causar daños ambientales de otro tipo. Minimizar los costes es el elemento que se relaciona con la eficiencia. Además, es preciso tener en cuenta que tanto por los cambios que se producen desde las condiciones de partida como por el desarrollo tecnológico, los medios utilizados deben poder adaptarse fácilmente a los cambios que se produzcan desde la situación de partida, por ello es precisa la flexibilidad. Para terminar, como toda política, la ambiental incide en los agentes económicos, produciendo redistribución de rentas, beneficiando a unos y perjudicando a otros; en este sentido, la búsqueda de la equidad y de los otros elementos antes mencionados debe considerarse a la hora de elegir el medio o el instrumento más adecuado de la política ambiental.

La política ambiental tiene efectos sobre la economía.

Como se ha ido perfilando a lo largo de este epígrafe, la política ambiental tiene múltiples efectos sobre la economía y la actividad económica. Existen efectos directos relacionados con el aumento de la producción, a través de los distintos componentes del PIB: consumo, inversión, gasto público, exportaciones e importaciones. También ejerce su influencia sobre la renta, permitiendo una redistribución de la misma y repercutiendo directamente en la generación de empleo. Téngase en cuenta que las actividades medioambientales ocupan en la actualidad un papel fundamental cuyo auge se confirma por el desarrollo de los estudios ambientales (diplomaturas, licenciaturas, máster...) y por los empleos generados en el sector.

RESUMEN

El sector público interviene en la economía con el fin de lograr determinados objetivos económicos como el bienestar social y el crecimiento sostenible. Ligados a estos objetivos se encuentran otros más concretos, como el empleo, la estabilidad de precios, la estabilidad exterior y el control del déficit público.

Para su intervención, el sector público cuenta con una serie de instrumentos y medidas que constituyen la política económica. Por un lado, cuenta con políticas instrumentales que son herramientas para afectar a distintos agregados macroeconómicos, como la política fiscal y la política monetaria. Por otro lado, interviene con políticas concretas en sectores determinados, como el sector agrícola, el industrial, el comercial, el turismo, la educación, la vivienda, etc.

La política fiscal, que lleva a cabo el Ministerio de Economía y Hacienda, se basa en la utilización del gasto público y de los impuestos. Se habla de

política fiscal expansiva, cuando de lo que se trata es de aumentar la producción nacional, y para ello se puede incrementar el gasto público o disminuir los impuestos. En caso contrario, si lo que se pretende es contraer la economía, para compensar al sector privado se puede actuar con políticas fiscales restrictivas, aumentando los impuestos o reduciendo el gasto público. En la actualidad se tiende al equilibrio presupuestario, es decir, a la igualación de los ingresos y del gasto público, para evitar los efectos perjudiciales que se derivan del déficit público.

La política monetaria, que es diseñada por el Banco Central Europeo (BCE) y ejecutada por el Banco de España, con el objeto de la estabilidad de precios, cuenta con otros instrumentos, como las operaciones de mercado abierto, las facilidades permanentes del Banco de España o el coeficiente de caja.

La política medioambiental es una política sectorial con efectos sobre la economía.

TÉRMINOS CLAVE

- Banco Central Europeo (BCE)
- Déficit público
- Efecto desplazamiento
- Estabilizadores automáticos
- Facilidades permanentes
- Operaciones de mercado abierto
- Política discrecional
- Política económica
- Política fiscal
- Política medioambiental
- Política monetaria
- Reservas mínimas
- Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC)

CUESTIONES

1. ¿Cuáles son los objetivos de la política económica?
2. Explique los efectos que tiene sobre la economía el incremento en el gasto de equipos informáticos para los ayuntamientos, *ceteris paribus*.
3. Enumere los distintos instrumentos de política monetaria y fiscal que conoce y que pueden tener un efecto expansivo sobre la economía.
4. Determine la relación existente entre la política monetaria y la fiscal.
5. La política medioambiental tiene como objetivo la protección del medio ambiente. Diferencie los distintos tipos de políticas fiscales medioambientales que contribuyen a potenciar la actividad económica.

EJERCICIOS

1. La reducción en el gasto de obras públicas provoca:
 - a) Desempleo.
 - b) Un descenso de las transferencias.
 - c) Un descenso del producto nacional.
 - d) Todas las respuestas son correctas.
2. El incremento de los impuestos:
 - a) Provoca descensos en la producción.
 - b) Produce aumentos en el empleo.
 - c) Afecta positivamente al gasto público.
 - d) Es una medida de política económica expansiva.
3. Si el sector público desea promover una política económica expansiva puede:
 - a) Incrementar los impuestos.
 - b) Incrementar el gasto público.
 - c) Aumentar el coeficiente de caja.
 - d) Reducir el desempleo.
4. La compra de títulos públicos por parte del Banco de España:
 - a) Aumenta la oferta monetaria.
 - b) Provoca aumentos en el tipo de interés.
 - c) Es una medida de política fiscal contractiva.
 - d) Provoca desempleo.
5. La política monetaria:
 - a) Es más efectiva que la política fiscal.
 - b) La diseña el Banco de España.
 - c) Se basa en el mercado de capitales.
 - d) Está básicamente ligada a la banca.

SOLUCIONES

CUESTIONES

1. La política económica tiene distintos objetivos. En general, los objetivos que persiguen los gobiernos son: controlar la inflación, el desempleo y el déficit público, conseguir el crecimiento económico, así como la estabilidad exterior.
2. Si aumenta el gasto público, en este caso el gasto en equipos informáticos de los ayuntamientos, que es una medida que se incluye entre las de política fiscal, el efecto es el incremento en el PIB o, lo que es lo mismo, el incremento de la producción. El incremento del gasto público se suele realizar para activar la economía y ha sido una medida importante cuando el sector privado no ha tenido estímulos para aumentar la producción y la demanda, como ocurrió en la crisis de 1929. En este caso, será una actualización o modernización que contribuirá al crecimiento de la producción nacional.
3. Los instrumentos de política fiscal que tienen efectos expansivos sobre la economía son el aumento del gasto público y la reducción de los impuestos. Por el lado de la política monetaria, el Estado puede comprar títulos en operaciones de mercado abierto, promover el préstamo y el crédito a la banca o reducir el coeficiente de caja; acciones todas ellas encaminadas a aumentar la liquidez del sistema.
4. La política económica tiene unos objetivos y está integrada por distintas políticas. Todas ellas deben estar coordinadas para la consecución de los objetivos. Debemos tener en cuenta que la economía de un país depende de un gran número de variables que están relacionadas y, en algunos casos, con efectos multiplicadores y difícilmente predecibles. Por ejemplo, si aumenta la oferta monetaria, los tipos de interés tenderán a bajar, lo que beneficiará a la inversión y a la producción y en última instancia provocará aumentos de la recaudación de impuestos. También, seguramente, el incremento de la oferta monetaria, si no va acompañado totalmente de aumentos de productividad, provocará aumentos de precios. Todo ello hará que también esté afectado el mercado laboral y el sector exterior. En este curso nos interesamos por los efectos inmediatos de las distintas políticas, pero el análisis y la economía real es algo más compleja.

5. Las políticas fiscales que se pueden utilizar para reactivar la actividad económica son: reducción de impuestos, aumento del gasto público, incremento de subvenciones y transferencias. Como ejemplos de cada una de ellas, en el caso de los impuestos podría incluirse la reducción de impuestos para los propietarios de casas rurales que realicen inversiones para proteger el entorno. La inversión en parques naturales es un ejemplo de incremento del gasto público. Por último, el sector público puede conceder ayudas a familias y empresas (transferencias y subvenciones) que contribuyan a la mejora ambiental.

EJERCICIOS

1. **c)** La reducción del gasto en obras públicas es una disminución del gasto público y provocará descensos en el producto nacional.
 2. **a)** Todo incremento de impuestos reduce la capacidad de gasto de los agentes económicos, ya sea en bienes de consumo (por parte de las familias) o en bienes de inversión (por parte de las empresas). Como consecuencia, disminuirá la producción.
 3. **b)** Entre las medidas propuestas, la única que permite la expansión económica es el aumento del gasto público. El incremento de los impuestos y el del coeficiente de caja provocan el efecto contrario. Por lo que se refiere a la reducción del desempleo, no es una medida sino un objetivo.
 4. **a)** Cuando el Banco de España compra títulos inyecta dinero (euros) en la economía, por lo que la oferta monetaria aumenta.
 5. **b)** La política monetaria es diseñada por el Sistema Europeo de Bancos Centrales y por el Banco Central Europeo, uno de cuyos participantes es el Banco de España, quien colabora en el diseño y es el encargado de ejecutarla en España.
-

CAPÍTULO

12

Crecimiento y ciclos económicos

ESQUEMA

- 12.1. Crecimiento y desarrollo económico 216
- 12.2. El ciclo económico 226

Introducción

Este capítulo tiene dos partes. La primera parte se dedica a examinar las respuestas que han dado los economistas a la pregunta sobre las causas del crecimiento de una economía. En ésta también se examina una cuestión que se desprende de la anterior: la distinción entre crecimiento y desarrollo; y se trata, por este motivo, de la posibilidad, pocas veces observada, de generar crecimiento sin desarrollo.

La segunda parte versa sobre otro problema distinto aunque relacionado con el anterior. Es la cuestión del comportamiento cíclico de las economías capitalistas a lo largo del tiempo. Al observar el crecimiento de las economías de mercado, se percibe que sobre la tendencia subyacente a crecer, tendencia observable en las pautas de comportamiento a largo plazo, se sobreponen fluctuaciones de la actividad económica en su entorno. Fluctuaciones recurrentes, aunque no periódicas. ¿Cuáles son sus causas? Las respuestas de los economistas se diversifican en función de la importancia concedida a variables distintas. Variables reales, monetarias, psicológicas y de otro tipo participan de diversa forma en los modelos o teorías diseñados por los economistas para dar cuenta de este curioso fenómeno. En esta parte, también se pasa revista, en términos elementales, a las principales teorías sobre el llamado *ciclo de negocios*. Las teorías con más solera fueron elaboradas y reelaboradas por economistas recientes. Unas y otras son objeto de nuestro cuidado en las páginas que siguen.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

- ✓ Definir los conceptos asociados a los fenómenos del crecimiento y del ciclo.
- ✓ Delimitar los problemas de medida de dichos fenómenos.
- ✓ Presentar las teorías más importantes sobre el crecimiento y sobre el ciclo.
- ✓ Identificar las fuentes del fenómeno.

12.1. Crecimiento y desarrollo económico

En el pasado, las economías solían tener bajos niveles de producción y crecimiento.

Con la industrialización se lograron, en los países más desarrollados, importantes avances en las condiciones económicas.

Se superaron las condiciones de desarrollo vinculadas a los fenómenos naturales.

La historia humana conoció muchos siglos de estancamiento. El comportamiento estacionario, y no el desarrollo, fue la nota predominante de las sociedades del pasado. La actividad de las economías antiguas fluctuaba en torno a un nivel de producción medio muy bajo respecto al nivel actual de las economías industrializadas. Las tasas de crecimiento del PIB o de la renta por habitante de las economías actuales son fenómenos relativamente nuevos, recientes en la historia de la humanidad. Una tasa de crecimiento sostenido de tan sólo el 4% anual significa que el producto se doblaría aproximadamente cada 18 años.

En centurias pasadas, no tan remotas, la humanidad debía emplear jornadas extraordinariamente largas para satisfacer sus más sencillos deseos. Alimentación, vestuario y vivienda eran arrancados a la naturaleza sólo tras penoso esfuerzo. En las dos últimas centurias todo el mundo occidental industrializado, desde Norteamérica hasta Europa, desde Japón hasta Oceanía, ha crecido a ritmos mucho más vivos que en cualesquiera de los siglos anteriores. También algunos países de Asia (Hong Kong, Malasia, Tailandia o Corea) han avanzado recientemente a tasas tan vigorosas que hubieran sorprendido a sus propios antepasados. Han quedado atrás los niveles de subsistencia, los mínimos niveles de vivienda, alimentación y vestuario. Amplias masas urbanas de los países industrializados se preocupan ahora por los viajes de vacaciones, el coche o la vivienda, por hacer dieta sana y mejorar la calidad de vida, la confortabilidad de sus hogares y otros fines muy distintos de los mínimos de subsistencia.

No siempre ha sido así. El crecimiento del nivel de vida y de renta no fue el rasgo habitual en las sociedades hoy desarrolladas, pero ayer enormemente pobres. En Inglaterra y en otras partes de Europa, la situación de la mayoría de sus habitantes permaneció durante muchos siglos en niveles que hoy resultan increíblemente bajos. Una mala cosecha de patatas bastaba para provocar una hambruna y unos niveles de mortalidad catastróficos. En el siglo XVIII sucedió en Irlanda; pero en el pasado, un fracaso agrícola solía ser fuente de hambres recurrentes y de un descenso del nivel de vida en muchos países de Europa.

Todavía hoy extensas zonas de la Tierra registran increíbles niveles de pobreza. África, Sudamérica y grandes zonas de Asia se mantienen en niveles de renta extremadamente bajos. Adam Smith ya se preguntaba cómo consiguie-

ron algunos países salir de la pobreza. Y ésta continúa siendo la cuestión relevante: cómo algunos países pobres consiguieron ayer escapar de la pobreza y convertirse en las economías desarrolladas de hoy.

Algunas definiciones

Crecimiento económico es una expresión utilizada a menudo en la prensa para referirse a los cambios registrados por la Renta Nacional. Pero para definirlo de forma más exacta y circunspecta, el crecimiento económico debe entenderse como *el crecimiento de la capacidad productiva que se refleja en un crecimiento sostenido de la renta nacional real por habitante a largo plazo*. Si el PIB de un país está creciendo persistentemente a mayor velocidad que su población, esto quiere decir que el PIB por habitante también crece. El crecimiento de la población puede explicar una parte (un 4%) del crecimiento potencial. Naturalmente, un mayor número de trabajadores significa una mayor contribución al crecimiento potencial. El crecimiento de la productividad del trabajo ha elevado indudablemente el nivel de vida de las masas trabajadoras. Han accedido a más bienes y servicios y de mejor calidad: mejores servicios médicos, esparcimientos, equipamiento de sus hogares, y así sucesivamente. Pero buscar las causas del crecimiento requiere sumergirse en los factores que se encuentran detrás de comportamientos de población, producto y otras variables asociadas al comportamiento de la capacidad productiva en el tiempo. Lo veremos inmediatamente.

Además, el crecimiento económico es un proceso sostenido en el tiempo pero no siempre a la misma tasa. Las economías crecen cíclicamente, unos años a tasas más altas que otros. Hay, habitualmente, crecimiento de la renta potencial (la renta que se produciría con pleno empleo de los factores) incluso en las depresiones. En los años treinta, aunque a tasas mucho más bajas, la renta nacional potencial siguió creciendo, en tanto se mantuvo el crecimiento de la fuerza de trabajo y del cambio tecnológico. Pero la tasa de crecimiento de la renta nacional efectiva fluctúa en torno a la renta nacional potencial, la correspondiente al pleno empleo de todos los factores.

Los especialistas en desarrollo económico suelen diferenciar los conceptos de crecimiento, del concepto, más amplio, de desarrollo. Desarrollo implica además de crecimiento, medido por el de la renta media a largo plazo, un conjunto de cambios estructurales de acompañamiento. Además del crecimiento del producto por habitante, requiere el desarrollo una mayor disponibilidad de bienes de consumo para las personas con rentas situadas en la parte baja de su escala de distribución.

Ni que decir tiene que crecimiento económico y desarrollo son dos conceptos extraordinariamente cercanos. El destino del crecimiento es el desarrollo. Sin crecimiento sostenido, no es frecuente que se pueda dar la mejora de los habitantes con niveles más bajos de renta. La mejora del nivel de vida de las personas situadas en los más bajos estratos de renta (es decir, el desarrollo) reclama tasas sostenidas de crecimiento de la renta por habitante. Pero no siempre es así. Supongamos un país que registra tasas sostenidas de renta por habitante en el que un 80% de la renta agregada se asigna al 20% de la población con rentas más altas. No consigue alcanzar desarrollo económico (mejoría de la situación de los estratos más bajos), aunque registra tasas sostenidas de crecimiento. Pero a largo plazo estas situaciones suelen evolucionar hacia tasas positivas de desarrollo.

Fenómeno que fue estudiado por Adam Smith para comprender la naturaleza de la riqueza de las naciones.

El crecimiento económico implica un crecimiento de la capacidad productiva y de la Renta Nacional a largo plazo.

Con efectos sobre la productividad y la producción.

Permitiendo que las economías se acerquen a la renta potencial.

Para que exista desarrollo, además de crecimiento deben producirse cambios estructurales.

Las tasas de crecimiento de las economías tienen efectos sobre un proceso de desarrollo y las políticas que pueden llevar a cabo.

En efecto, con el paso del tiempo, el crecimiento persistente de la renta por habitante (digamos un 3 o un 4%) hace que la renta por habitante se doble cada 20 o cada 18 años. Ahora bien, si la tasa de crecimiento de la renta per cápita es de 2%, el tiempo necesario para que se doble es de 35 años. Si pensamos en dos países con la misma renta de partida, pero con tasas de crecimiento por habitante del 3,5% y 1,75% respectivamente, los resultados difieren. Partiendo del mismo nivel de renta es obvio que, transcurridos 40 años, la renta por habitante del primero será el doble que la del segundo. Este hecho nos lleva a una conclusión luminosa: diferencias persistentes de tasas de crecimiento durante varias décadas conducen a alteraciones sustanciales de los *ranking* de renta de los países. Alteran llamativamente las rentas relativas. Las diferencias persistentes de las tasas de crecimiento producen a largo plazo (digamos de 15 o 20 años) un enorme efecto sobre las rentas relativas. Países subdesarrollados como Hong Kong o Singapur, capaces de mantener tasas sostenidas de rentas per cápita, están en vías de convergencia con las economías desarrolladas o semidesarrolladas. Pero otros, que se empeñan en mantener tasas más pobres mediante políticas menos ortodoxas, sencillamente disparatadas, por valores sociales, morales o prejuicios ideológicos, están desgraciadamente ampliando el *gap* con las economías desarrolladas.

El problema de la medida

La medición de la tasa de crecimiento del PIB, en términos reales, es un indicador del crecimiento económico.

El crecimiento económico, como ya se ha indicado, se refiere a una tendencia, la que expresa la evolución a largo plazo del PIB por habitante en una economía. Pero, como se sabe, el PIB expresado en valor se obtiene multiplicando los volúmenes de bienes y servicios producidos anualmente por sus precios. Un crecimiento del PIB en términos monetarios puede reflejar un crecimiento aparente solamente porque los precios han subido, aunque la producción real se haya mantenido o incluso descendido. Por tanto, al utilizar el PIB como medidor del crecimiento ha de depurarse de la influencia de los precios. Nos fijamos sólo en la producción real.

Si a esta medida del crecimiento le añadimos la distribución de la renta, podemos apreciar los temas relacionados con el desarrollo económico.

Si en vez de crecimiento deseamos medir desarrollo ha de tenerse en cuenta lo dicho anteriormente. Si la distribución de la renta está empeorando, un crecimiento del PIB por habitante ha de ser interpretado como indicador de crecimiento; no necesariamente de desarrollo. Un empeoramiento simultáneo y drástico de la distribución de la renta puede hacer compatibles tasas apreciables de crecimiento con tasas negativas de desarrollo. La única defensa de este supuesto es mantener prolongadamente el crecimiento mientras se adoptan reformas estructurales efectivas. Además, es costumbre criticar el indicador del PIB real como insuficiente para condensar el fenómeno del desarrollo, dado que los niveles de vida no siempre están inequívocamente reflejados en el PIB real de los diferentes países.

Finalmente, nos encontramos con la dificultad de efectuar comparaciones internacionales. Muchas veces se tiende a comparar niveles de vida de diversos países acudiendo a sus cifras de PIB por habitante. Pero como los países producen vectores de bienes que pueden ser muy distintos y operan, además, con distintas monedas, suele utilizarse el procedimiento inmediato de traducirlo a una moneda común como el dólar o el euro. Esta traducción se efectúa utilizando los precios de una moneda en términos de otra; es decir, mediante los tipos de cambio. Y como estos tipos fluctúan, las comparaciones no son independientes de los tipos variables. Para evitar la contaminación de los niveles de vida por factores espurios, se aconseja estimar el poder de compra de las respectivas monedas y comparar sus relativos poderes adquisitivos.

Fuentes de crecimiento económico

No son pocas las personas que atribuyen el crecimiento económico a la dotación afortunada de recursos naturales. Por este motivo, creen que algunos países son pobres y otros ricos porque estos últimos tienen más recursos naturales. Pero esto no pasa de ser una proposición incorrecta, falsable sólo con darse un paseo por algunos países desarrollados, evidentemente más pobres en recursos naturales que muchas economías subdesarrolladas abundantemente dotadas de tales recursos. Naturalmente, *ceteris paribus*, a igualdad de condiciones, quienes disponen de mayor dotación de recursos tienen más posibilidades abiertas para el crecimiento. Claramente, países con mediocres tasas de crecimiento (Argentina, Venezuela, Bolivia o Ghana) son mucho más ricos en recursos naturales que Suiza, Hong Kong o la economía japonesa. La dotación de recursos naturales no es condición suficiente para un alto nivel de desarrollo. Ni siquiera necesaria.

El crecimiento no surge de un solo factor, sino de una gama de factores que operan en un orden institucional adecuadamente especificado y un manajo de políticas económicas propicias. La economía no dispone de una receta inequívoca garante de desarrollo a prueba de disparates institucionales o de políticas contraproducentes. Las fuentes fundamentales, los factores básicos impulsores del crecimiento, son cuatro:

- Crecimiento de la población.
- Inversión en capital humano.
- Cambio tecnológico e inversión en capital físico.
- Red institucional.

Crecimiento de la población y mejora del capital humano

Puesto que el trabajo es un factor productivo crucial, un aumento de la oferta de trabajo puede significar un aumento de uno de los factores que entran en la función de producción. Este hecho acaba desplazando la frontera de posibilidades hacia fuera. Es así, naturalmente, si la producción crece más rápidamente que la población. El crecimiento de la fuerza de trabajo para la producción depende de los siguientes factores:

- Crecimiento natural de la población.
- Migraciones.
- Tasa de actividad.

El crecimiento natural de la población

La proporción de la tasa de nacimientos sobre la de defunciones determina la tasa natural de crecimiento de la población. Hay un tamaño óptimo de población en relación con los demás recursos de una economía. Naturalmente, si el país está despoblado, el aumento natural de la población incrementará la renta o producto por habitante. Pero el crecimiento de la población está gobernado por una colección de variables, económicas unas, y sociológicas otras. No podemos excluir las creencias e ideologías sobre el tamaño de la familia, las actitudes hacia el matrimonio, la política de natalidad, y otras variables que afectan al coste de oportunidad de los hijos y, en general, a la oferta y a la demanda de éstos a la que responden las jóvenes parejas.

La dotación de recursos naturales no es un indicador suficiente para el desarrollo ni para la riqueza necesaria.

Lo que más incide en el desarrollo y el crecimiento de un país son:

- Crecimiento de la población.
- Inversión en capital humano.
- Mejora de la tecnología.
- Marco institucional.

El crecimiento de la población permite mejorar las posibilidades del factor trabajo.

Los efectos del crecimiento de la población afectan a la producción y al consumo.

Aunque la población puede crecer también por las migraciones.

Tasas de nacimiento y defunciones, por su parte, se ven influidas tanto por las variables anteriores como por la actitud y disponibilidad de métodos anti-conceptivos, por los niveles sanitarios de población adulta, infantil y anciana, etc. Poblaciones rápidamente crecientes significa más jóvenes en la población activa, más versatilidad en la empresa y más movilidad entre empresas o ciudades. Un crecimiento lento supone mayores niveles medios de edad en los puestos de trabajo y mayor carga de pasivos laborales sobre los jóvenes. Además, poblaciones crecientes significa más consumidores y más población activa. Pero el crecimiento sólo se producirá si el producto (decisivamente gobernado por la tecnología, la productividad y el capital humano) aumenta más rápidamente que la población.

Las migraciones dependen de factores como la movilidad de la mano de obra, de incentivos derivados del atractivo relativo de los países y de las lenguas, tradiciones, oportunidades de trabajo y riesgos. Pero sobre todo están gobernadas por los incentivos y frenos de la normativa de los países tanto receptores como suministradores de emigrantes, y por las condiciones económicas relativas de los distintos países que ejercen su atractivo o su impulso a buscar fortuna en otra sociedad. Estas causas se encierran en dos: costes y beneficios (pecuniarios o no) y expectativas sobre éstos.

La tasa de actividad

Por tasa de actividad se entiende la proporción de población activa (que quiere trabajar y está en edad de hacerlo) sobre la total. Mayor tasa de actividad significa, habitualmente, mayor población activa. Y, naturalmente, la tasa de actividad está gobernada por las posibilidades de incorporación al mercado de trabajo de los diferentes estratos de población por sexo y edad. Y estas posibilidades están condicionadas además por las negociaciones sindicales, la legislación y las costumbres. Por ejemplo, la incorporación de la mujer al mercado de trabajo ha sido en la España moderna factor capital de la expansión de la población activa. La mayor estancia media de jóvenes en el sector educativo (también afectado por el ciclo, pues en las fases alcistas disminuye, y viceversa) ha sido, en ocasiones, otro factor depresivo de la tasa de actividad.

Capital humano

Las capacidades adquiridas por la población mediante la educación, forman el conjunto del capital humano.

La inversión en aumentar las habilidades y conocimientos de la mano de obra (y en los restantes cuadros laborales) incrementa, naturalmente, la capacidad productiva del trabajador. Las condiciones educativas del país son en este punto decisivas. En las economías que han registrado fuertes tasas de crecimiento, las posibilidades abiertas por la educación al aumentar tanto la eficiencia en el empleo del trabajador educado como el desplazamiento de la frontera de posibilidades de producción, ha constituido una fuente importante de crecimiento. La educación y la especialización del trabajo permiten la adopción de tecnologías más complejas, lo que redundará en nuevas ganancias de productividad.

Cambio tecnológico e inversión en capital material

El cambio tecnológico aplicado a la producción es un elemento fundamental para el crecimiento económico.

De todos los factores que influyen sobre el crecimiento económico, estos dos se encuentran entre los más decisivos. La adopción de tecnologías más productivas capacita a los trabajadores para generar más producción con la misma cantidad de factores.

Puede definirse el cambio tecnológico como el cambio en el proceso productivo que produce, en la función de producción, un crecimiento del producto superior al aumento de los inputs. El cambio tecnológico reduce el coste de producir bienes y servicios. La frontera de posibilidades productivas seguramente no ha sido desplazada hacia fuera con tanta fuerza por ningún otro factor que como lo ha sido por el cambio tecnológico. La mejora de la tecnología obtenida por el uso de la capacidad del cerebro humano para descubrir productos nuevos, o métodos más baratos de producción que los existentes, ha multiplicado exponencialmente la producción en los dos últimos siglos. La sustitución de la fuerza humana por las máquinas, el descubrimiento de nuevas fuentes de energía, la obtención de más y mejores fertilizantes, la mejora de transportes y comunicaciones, y, en fin, sólo por citar algunos, la mejora del mundo de la información, y las llamadas *nuevas tecnologías* han elevado los niveles de vida y de bienestar a cotas apenas soñadas unos años atrás.

Los conocimientos acumulados procedentes de la investigación (pues cambio tecnológico significa *invención*) son de dos tipos. Uno es la investigación básica realizada a nivel científico y otro es la investigación aplicada; gran parte de ésta se realiza en la propia empresa mediante el proceso de aprender en la práctica (*learning-by-doing*).

La *investigación básica* produce la acumulación de conocimientos científicos, conocimientos que permiten entender el mundo físico con mayor profundidad y precisión. La *investigación aplicada*, basada en el *stock* de conocimientos acumulados por la investigación básica, desarrolla nuevos productos y nuevos procesos productivos. La primera no se preocupa de su aplicación y está caracterizada por la incertidumbre sobre los resultados. La segunda se caracteriza porque aplica a la solución de problemas específicos una rentabilidad inmediata y cercana al proceso de acumulación de conocimientos.

La ciencia del átomo, la genética, el rayo láser o la física del estado sólido constituyen ejemplos de investigación básica. Las bombas atómicas, los microchips, los aparatos de CD y los escáneres son otros tantos ejemplos de investigación aplicada. Y a caballo entre las dos se cita, a veces, la investigación orientada, que persigue ciertos resultados preconcebidos aunque no excluye la incertidumbre.

En el área de la investigación aplicada se halla buena parte de la que emprende y financia el sector privado. La razón estriba en que esta investigación, a menudo desprendida de la básica, busca el inmediato beneficio de los productos y procesos. Pero la paga quien más directamente cosecha los beneficios; aunque siempre existe un componente de beneficio social que desborda el mero beneficio privado capturado por la empresa.

Como es comprensible, los descubrimientos de la investigación básica no resultan inmediatamente rentables para el sector privado y la empresa carece, por ello, de incentivos para financiar (en cantidad óptima) este tipo de investigación; dada la incertidumbre de resultados, cuyas aplicaciones de antemano son a menudo imprevisibles, es el Estado quien se hace responsable de mantener y financiar un nivel óptimo de investigación básica.

El crecimiento de la investigación básica y del conocimiento aplicado depende críticamente de la inversión en capital material. Al ampliar con nuevo capital el *stock* de las empresas, es decir, al invertir en equipos, instalaciones y edificios, las mismas empresas descubren nuevos procedimientos y nuevas

Para que exista cambio tecnológico se requieren procesos de investigación y de aplicación de los cambios al proceso productivo.

La investigación y aplicación de los nuevos conocimientos por las empresas en el proceso productivo, depende de los procesos de inversión que realizan las economías.

El aumento o mejora del capital humano y del capital físico es la fuente principal del crecimiento económico.

Para que sea posible, debe producirse en un marco institucional adecuado.

El marco institucional está formado por las leyes y las instituciones sociales y económicas.

formas de fabricar. En este sentido, lo que significa la hipótesis de *learning-by doing* es que: *cuando se emprende una nueva actividad se suelen descubrir nuevas formas de llevarla a cabo que no eran evidentes al iniciarla*. La inversión de capital no redundará sólo en el crecimiento extensivo por aumento de factores en la producción; propicia también enormemente el crecimiento intensivo, que consiste en elevar la productividad de los factores existentes, mediante su aportación al conocimiento aplicado y al cambio tecnológico. Por esta vía también aumenta el volumen de producto por unidad de factor empleado; es decir, crece la productividad.

A su vez la especialización refuerza el *learning-by doing*. La capacidad creadora del hombre le induce, naturalmente, a buscar y descubrir pautas de mejora del proceso que está llevando a cabo. Una economía altamente especializada conduce a los efectivos laborales a mayores niveles de atención y cuidado en las tareas encomendadas, y al descubrimiento de nuevos y más eficientes procedimientos. Fue por este cauce de *learning-by doing* y la especialización como se manifestaron muchas de las innovaciones anteriores a la revolución científica iniciada en el siglo XIX.

Cualquier proceso que mejore la calidad de un factor, el capital o el trabajo, puede denominarse progreso tecnológico. Puede tratarse de nuevos descubrimientos, mejoras técnicas en la producción, máquinas más perfeccionadas o mejoras en la educación. Su efecto es siempre aumentar la productividad del trabajo o del capital. Este aumento de la productividad es crucial; es el espejo en el que se reflejan todos los demás. El aumento y mejora del *stock* de capital material y humano, la cosecha de economías de escala, la inversión en Investigación, Desarrollo e innovación (I+D+i), la movilidad de los factores y organización económica más eficientes son todas ellas fuentes de crecimiento que se manifiestan en ganancias de productividad. Tales ganancias son sin duda la manifestación por excelencia del crecimiento alcanzado.

Hay, sin embargo, una observación que hacer respecto al cambio técnico, y es que éste ha de considerarse en un cuadro institucional adecuado. Pues el progreso técnico no pasa de ser condición necesaria de crecimiento, pero, como la dotación abundante de recursos naturales, no garantiza el crecimiento. De otro modo los países atrasados pronto crecerían a tasas más rápidas que los desarrollados. Si este crecimiento no se produce, a pesar de tener disponible a bajo coste la tecnología más moderna y eficiente de los países ricos, es porque su absorción requiere adecuados cauces institucionales. Veámoslo.

La red institucional

La eficiencia del marco institucional de una economía afecta a la producción del país y a su tasa de avance. Si el marco legal desanima la creación de riqueza y estimula el despilfarro se resentirá sin duda el crecimiento económico. La red institucional es un potente generador de incentivos y frenos de la producción. Pueden tales incentivos desanimar la producción del volumen y del *output* y de su composición, que con otro esquema de incentivos el público demandaría espontáneamente. Cuando los recursos, por obra de la destrucción de incentivos adecuados, se dedican a producir bienes distintos, equivocados respecto a las prioridades espontáneas del pueblo, se dice que el sistema padece una *ineficiencia asignativa*. Puede suceder que en un pueblo hambriento se dediquen volúmenes apreciables de recursos a producir bienes altamente valorados por sus dirigentes: residencias oficiales, fastos o monu-

mentos, y así sucesivamente. Durante los años cuarenta y cincuenta, había en España aguda penuria de alimentos. La política oficial destinó no pocos recursos a construir monumentos (Valle de los Caídos) o pintorescos proyectos de fabricación de sucedáneos en el INI y una colección de bienes de prestigio, como el coche deportivo *Pegaso*, por ejemplo, y así sucesivamente.

Un adecuado marco institucional debe, además, incentivar la adopción de combinaciones de factores tal que sus productividades marginales reflejen sus costes de oportunidad. Si los incentivos animan a utilizar combinaciones de *inputs* más caras, por razones de prestigio o algunas otras, el despilfarro está servido. El uso del sistema fiscal que distorsiona las señales empujando a los empresarios a la adopción de combinaciones de *inputs* más caras que las que se adoptarían con otro esquema de incentivos, aminora las posibilidades productivas de la economía.

Además, ha de entenderse que la oferta de bienes y servicios con importantes externalidades pertenece también al entorno institucional eficiente. Estos bienes se conocen con el nombre de *infraestructura*. Se trata de la oferta de una colección de bienes como la eficiente estructura legal, de transporte, de comunicaciones, del sistema educativo y del arreglo monetario adecuado para el funcionamiento eficiente de un sistema de precios. El más importante de todos es el conjunto de derechos de propiedad. Un sistema de derechos de propiedad sobre los activos, bien definido y protegido, y la libertad de intercambiar estos derechos es condición necesaria de desarrollo sostenido. Algunos gobiernos ofertan directamente uno o varios de estos bienes. Es frecuente que brinden la estructura legal, y el orden monetario eficiente; pero por lo que a los demás atañe suelen, simplemente, ocuparse de que sean ofrecidos en cantidades óptimas por particulares. Los usuarios se limitan a pagar peajes o cargas por su uso. En todo caso, la definición y protección de los derechos de propiedad, empezando por el derecho a su propio trabajo, y al libre intercambio, incentiva la sustitución de la violencia por el intercambio voluntario. Se han intentado sistemas diversos, alternativos al que Adam Smith llamaba *sistema de libertad natural* de derechos de propiedad, algunos con altos y humanitarios fines. Los resultados obtenidos por los sistemas alternativos al de derechos de propiedad privada y mercado han resultado, hasta la fecha, decepcionantes o desastrosos.

La estabilidad política es también garantía de cosecha de eficiencia. Su ausencia espanta capitales y recursos aminorando la tasa de crecimiento. Otro tanto puede decirse del cuidado y estímulo de mercados competitivos. Sólo en ellos pueden disciplinarse los empresarios para, sin proponérselo, brindar el vector más barato de bienes y servicios deseados por el público. Y al funcionamiento eficiente de estos mercados ha de colaborar irrenunciablemente un orden monetario estable. En ese entorno pueden realizarse, sin altísimas incertidumbres, los cálculos contables, pueden adoptarse las decisiones de inversión y estipularse, sin prohibitivos costes de transacción, los contratos oportunos. En definitiva, lo que se dice para los mercados en general, es también aplicable a la necesaria apertura de la economía al comercio internacional y a los mercados de capitales. Cuando se abaten los aranceles y los recursos fluyen sin obstáculo, los fondos de los ágiles mercados de capitales acuden a los puntos y proyectos que ofrecen mayor remuneración. Y los bienes se producen mayormente en las localizaciones que gozan de ventajas relativas. Proyectos rentables y producciones bien ubicadas aumentan las ganancias de inversores y productores, ciertamente; pero también aumentan, notoriamente, la riqueza de las naciones. En definitiva, una estructura im-

Sin un adecuado funcionamiento del marco o red institucional, no existen incentivos de crecimiento y desarrollo económico.

sitiva con tipos marginales livianos es una fuente también de incentivos para el crecimiento. Los estudios empíricos suelen mostrar correlación muy alta entre bajas tasas marginales de impuestos sobre la renta y altas tasas de crecimiento. Después de todo, los altos tipos reducen los incentivos para trabajar duramente e invertir asumiendo riesgos. Desaniman a la inversión extranjera y alientan la huida de los agentes nacionales hacia territorios con menor presión fiscal.

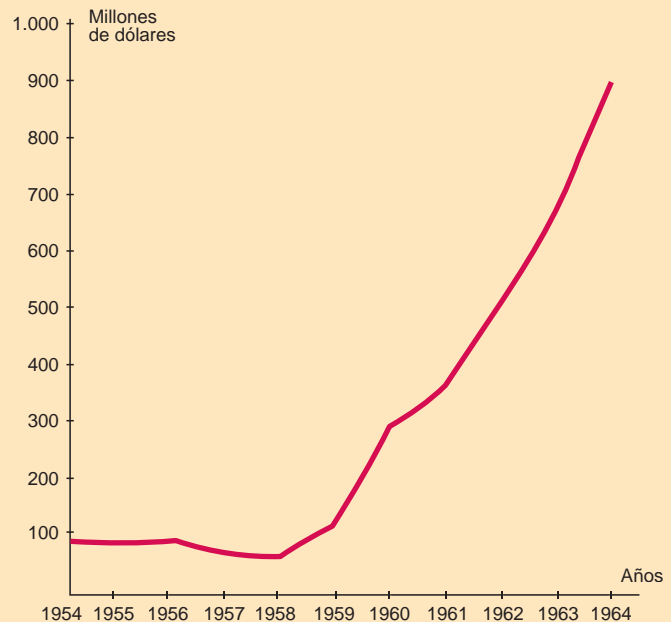
Un ejemplo llamativo del efecto sobre el desarrollo que tuvo el cambio del contorno institucional fue la respuesta de los ingresos por turismo, cuando España cambió su red institucional en el Plan de Estabilización de 1959. La Figura 12.1 explica la evolución de los ingresos por turismo, que tan notable papel desempeñaron en el proceso de desarrollo de los decenios de 1960 y 1970.

Los modelos explicativos

Son muchos los modelos que han presentado los economistas para explicar el crecimiento. Los economistas clásicos (Smith, Ricardo, Malthus y el propio Marx) han presentado modelos de crecimiento nimbados por el pesimismo sobre la evolución de la tasa de beneficios sobre el capital en el tiempo. Pese al éxito de la llamada *Revolución Industrial*, y de las posteriores revoluciones tecnológicas, han tenido y tienen no pocos seguidores. Tomaremos a Malthus como el paradigma de esta explicación clásica del crecimiento. A los modelos clásicos les han sucedido los denominados modelos neoclásicos. En el anaquele de éstos figuran los nombres de Paul Samuelson, Robert Solow y Dale Jorgenson. Veamos lo que va de Malthus a los neoclásicos.

El punto de partida del clérigo Thomas Robert Malthus (1766-1834) fue la idea denominada «el principio de la población». Utilizó esta llamativa idea para hacer frente a las predicciones de William Godwin y del marqués de

FIGURA 12.1. Ingresos por turismo en España (1954-1964)



Fuente: Manuel-J. González, *Economía política del franquismo*, Tecnos, Madrid, pág. 281.

Condorcet. Eran dos escritores optimistas franceses del siglo XVIII; auguraban un reino de abundancia una vez que desaparecieran ciertas instituciones como la familia, el Estado, y una vez que la educación alcanzase a todas las conciencias. Esta predicción impresionó al padre de Malthus; pero irritó al hijo, quien se dispuso a refutarla. Así nació, tras una discusión con su padre sobre el tema, el *Ensayo sobre el principio de la población*, cuya primera edición se publicó en 1798.

Los economistas han desarrollado modelos para explicar el crecimiento.

El principio malthusiano afirmaba que los recursos crecen mucho más despacio que la población que los usa. La población crece a tasas propias de una progresión geométrica (2, 4, 8, 16...) mientras los recursos sólo pueden aumentarse, a lo sumo, a tasas típicas de una progresión aritmética (1, 2, 3, 4...). Pronto la ola de población chocará con la incapacidad de los recursos de aumentar a tamaña velocidad. El lento crecimiento de la tierra cultivable, evidentemente, hace que la disponibilidad de alimentos, para el enjambre creciente de bocas que los pretenden, disminuya antes o después el nivel de vida de la población. Temía Malthus que tan tremendo potencial de crecimiento de las poblaciones humanas acabara agotando los recursos. Sólo cuando la tasa de natalidad y de mortalidad se ajustaran, la población dejaría de crecer. Freno moral, vicio y miseria se encargarían de ajustar las tasas dispares. Naturalmente, este hecho significaba un descenso del nivel de vida de las masas hasta el nivel de subsistencia. Cualquier aumento del nivel de vida de los trabajadores activaba el *principio de la población*. Por efecto de la respuesta reproductiva de la población, ésta volvía a crecer; y el nivel de vida, efímeramente alcanzado, retrocedía otra vez al nivel de subsistencia. Mientras las pasiones y el carácter moral fueran las mismas, las reformas mejor intencionadas estaban destinadas al fracaso. Tal era, en esencia, la *trampa malthusiana*.

Malthus tomó la variable de la población como variable clave.

Bajo sus propios supuestos, el razonamiento resultaba de una solidez abrumadora. Fue, sin embargo, refutado por los hechos. Las sociedades europeas y americanas registraron niveles espectacularmente crecientes de los niveles de vida, que hicieron saltar por los aires no los acerados e impecables razonamientos de Malthus, sino los supuestos implícitos. Malthus se olvidó de dos elementos vitales: la tecnología y la actuación de la oferta y de la demanda.

Pero no tuvo en cuenta la variable del cambio tecnológico.

Es evidente que el cambio tecnológico desbarató sus predicciones. La innovación tecnológica en la agricultura y en la industria aumentó enormemente la producción de alimentos. Además, las sociedades no se reproducen como pensaba el clérigo Malthus. La tierra, suponía Malthus, siendo fija y a tecnología invariante, pronto arrojaría rendimientos decrecientes; pero los grandes avances de la productividad compensaron la actuación de la ley de rendimientos decrecientes.

Por lo demás, Malthus olvidó que cuando la escasez de recursos ofrece su desagradable faz, los precios de mercado entran en acción. Atemperan su demanda y generan fuertes incentivos para hallar sustitutos. La carestía de recursos es el mejor agente para su conservación. Induce comportamientos conservadores de éstos que impiden su agotamiento.

Los niveles de vida sostenidamente crecientes, las subidas tendencialmente ascendentes de los salarios reales en economías industrializadas de Occidente, refutaron radicalmente el sombrío mundo de predicciones malthusianas. Gracias al cambio tecnológico y a la función de los precios como indicadores de escasez e instrumento de conservación de los recursos, la humanidad ha podido escapar de la trampa de Malthus.

Como representante del análisis neoclásico del crecimiento podemos tomar el modelo de Solow. El modelo parte de la conocida función de producción. Una función que representa las posibles combinaciones, en cantidades mínimas de *inputs*, con las que se puede obtener cada nivel de producción. Midamos el *output* global en términos agregados, por ejemplo con el PNB. Es evidente que la restricción activa del *output* alcanzable en cada momento es la panoplia de tecnologías disponibles. Es ésta una cuestión ingenieril. Las tecnologías disponibles pertenecen al mundo de la naturaleza y se rigen por reglas físicas. Pero estas reglas permiten diversas y *variables* proporciones de *inputs* para obtener el mismo volumen de *output*. (Los modelos neoclásicos agregan los *inputs* en dos: capital y trabajo). Ahora bien, dada esta relación tecnológica, de naturaleza física, que es la función de producción, las cantidades relativas de *inputs* utilizadas dependen, en una economía competitiva, de los precios relativos de dichos *inputs* o factores productivos. La eficiencia económica conduce a los empresarios a adoptar la combinación de *inputs* (es decir, la tecnología) más barata. La producción depende, pues, de las tecnologías disponibles, de los costes o precios de los factores y del comportamiento racional (minimizador de costes) de los empresarios.

El corolario es de vital importancia: si un *input* se encarece respecto a otros, el empresario maximizador de beneficios (minimizador de costes) reducirá, en cuanto pueda, su uso, y lo sustituirá en la función de producción, si la técnica se lo consiente, por otro relativamente abaratado. Si, por ejemplo, se encarece el coste de los operadores telefónicos, el empresario, si la técnica existe, automatizará la centralita sustituyendo trabajo por capital. Este modelo permite obviar los irreales supuestos del modelo de Malthus. Aunque la tasa de crecimiento del *output* no se estudia ya en términos de crecimiento puramente físico de los *inputs*, y se ha de acudir a la ponderación de costes de *inputs* alternativos para explicar crecimiento del *output*, como hacen economistas posteriores (Jorgenson, Griliches); este enfoque permite estudiar el crecimiento del producto, no sólo en términos de cantidades físicas de *inputs*, sino también introduciendo en la función otras relaciones, principalmente cambio tecnológico y «conocimientos» (Romer, Barro). También se ha avanzado en la explicación del crecimiento acudiendo a los precitados contornos institucionales, capital humano, marco legal, etc., que desbordan el estricto marco de la función de producción neoclásica.

12.2. El ciclo económico

Los ciclos son fluctuaciones recurrentes de la actividad económica.

En los apartados anteriores hemos visto el fenómeno del crecimiento económico, sus fuentes, y la explicación que de éste ofrecen los economistas. Pero también hemos hecho notar que las economías de mercado no crecen linealmente sino cíclicamente. Sobre la base tendencial de crecimiento registran fluctuaciones de actividad y de todas las variables concomitantes con la producción. Estas fluctuaciones se denominan *ciclos*. Los ciclos son, pues, *fluctuaciones recurrentes, aunque no periódicas, de la actividad económica. Pueden observarse examinando los cambios anuales de la producción durante varios años. También son perceptibles en variables conexas como el empleo y los precios que se mueven en la misma dirección y al mismo tiempo, pero a tasas distintas.*

Es preciso fijarse en los rasgos de esta definición. Los ciclos no son fluctuaciones estacionales como la evolución de las cosechas; tampoco son tendencias

seculares como la tendencia del crecimiento a largo plazo, que se observa en la serie temporal de las cifras de producción en las economías avanzadas. Aun cuando desde la Segunda Guerra Mundial se ha suavizado el ciclo, se siguen distinguiendo fases; se habla de recuperación o recesión según se encuentren los niveles de actividad por encima o por debajo de la tendencia secular. Por este motivo se puede definir el ciclo como la *secuencia irregular de recuperaciones y recesiones en torno a la tendencia*. La Figura 12.2 muestra la senda del PIB de la economía española en las últimas décadas.

Las fases de un ciclo completo son cuatro: recesión, expansión, auge y fondo. Durante la *recesión* la economía sufre altas tasas de paro y capacidad productiva infrautilizada. Los factores no se están utilizando plenamente. Los mercados no retiran la totalidad del producto generado. Estos hechos provocan, habitualmente, una reacción de los empresarios ante el crecimiento de los *stocks* invendidos, que consiste en prescindir de parte de los servicios de los factores productivos; y reducen, por este motivo, su producción ajustando sus *stocks* a los niveles normales. Las empresas también congelan sus proyectos de inversión, aun cuando cuenten con facilidades crediticias y bajos tipos de interés. Ésta es una fase en la que las expectativas empresariales son pesimistas.

En la fase de *expansión* se recuperan las expectativas empresariales, aumenta la demanda global, bajan las existencias, crece la producción y cae el paro. En algún momento la economía alcanza la cima de su ascensión; las empresas utilizan plenamente la capacidad instalada, los beneficios también se recuperan y, tal vez, los precios e intereses levantan el vuelo; los primeros, por la dificultad de atender a corto plazo la presión de la demanda junto a las facilidades monetarias, y los segundos por la competencia entre demandantes de fondos prestables. Ésta es la fase de *auge*.

Por último, vuelve la fase de *recesión*. Durante la fase de recesión desfallece la demanda global. Los empresarios, ante la incertidumbre, se ven afectados de nuevo por expectativas pesimistas respecto al futuro. La relucancia a realizar inversiones, incluso las de reposición, les embarga. El ciclo toca fondo, y, en algún momento, la rueda vuelve a girar. Un nuevo ciclo ha nacido.

Las fases del ciclo son: recesión, expansión, auge y fondo.

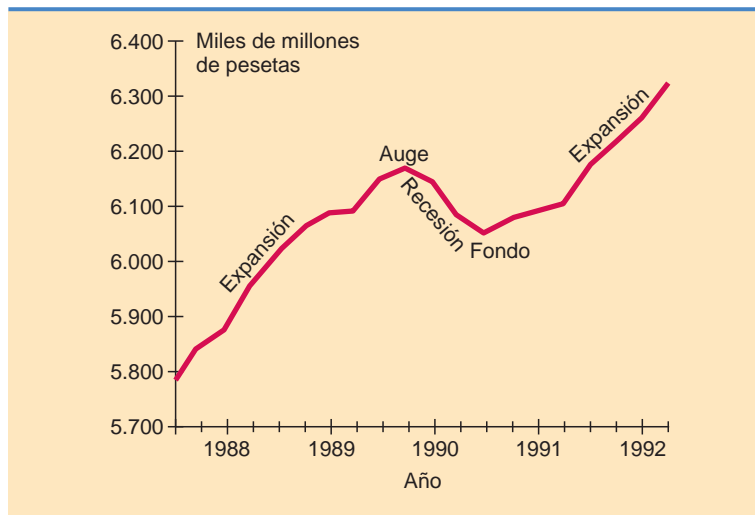


FIGURA 12.2. Onda cíclica con las fases

Teoría keynesiana: los ciclos se atribuyen a variaciones en la demanda global.

Las teorías sobre los ciclos

Una explicación sencilla de los ciclos consiste en atribuirlos a las fluctuaciones de la demanda global. Pero esta explicación, rudamente keynesiana, no agota el comportamiento del fenómeno. Existen, en efecto, ciertos rasgos comunes de los ciclos que ayudan a su comprensión. Y existen numerosas teorías que pretenden dar cuenta del comportamiento cíclico de las economías capitalistas.

Uno de estos rasgos concierne a los bienes duraderos, de consumo y de inversión; más exactamente a la sustitución inmediata en un momento determinado. El reemplazamiento puede esperar. Podemos posponer la renovación del automóvil, o de la lavadora, el cambio de un equipo en la empresa, pero no podemos alargar con igual facilidad la vida de productos como un yogur o una naranja. Muchas teorías incorporan este hecho en sus explicaciones. En una recesión, los empresarios alargan la vida de sus equipos, por lo que las industrias de bienes de equipo ven ralentizarse su demanda. Otro tanto sucede en las industrias de bienes de consumo duradero cuando los consumidores se comportan de modo similar.

Otro patrón que parece encontrarse en el comportamiento cíclico estriba en el grado de competencia del escenario en el que opera la empresa. La respuesta de la industria a las variaciones de la demanda produce ajustes en sus precios y en su volumen de producción. La respuesta afectará de distinta manera, por ejemplo, a los bienes duraderos que a los bienes perecederos.

Sucede que los sectores de bienes duraderos suelen contener un pequeño número de empresas en posición de dominio. De todos es conocido el alto grado de poder sobre el mercado que caracteriza a ciertos sectores en los que cuatro o seis grandes empresas ejercen su posición de dominio (el aluminio o los automóviles, por ejemplo). Dada su situación, tales empresas pueden fijar precios, independientemente de las volutas impredecibles del mercado. Así sucede que, cuando caen las ventas, no bajan los precios. Defienden sus beneficios y mantienen una política de precios estables. ¿Cómo lo consiguen? Cuando cae la demanda global, estas empresas, sencillamente, disminuyen la producción y el empleo.

Asomémonos ahora a los sectores de bienes perecederos, o extendamos nuestra vista sobre los sectores menos duraderos. Jabones, bisutería o textiles podrían ser objeto de nuestra pesquisa. Pronto hallaremos un nutrido número de vendedores compitiendo febrilmente en los mercados. El natural corolario es que cada uno tendrá una participación demasiado pequeña, una insignificante cuota de mercado, como para subestimar la importancia del recorte de precios como medio de hacer frente a una caída de la demanda global. Así que estas empresas se ajustan a los descensos de la demanda por la vía de los precios, más que mediante la reducción de la producción y del empleo. Se ajustan, se dice, por la *vía de los precios*, no por la *vía de las cantidades*.

Estas pautas de comportamiento encajan bastante bien en lo que suele suceder cuando se desploma la demanda global durante una recesión. Lo primero que se produce son contracciones en la producción y despidos en industrias oligopolísticas, como el automóvil, y no en la industria ligera de mercados más competitivos, como los textiles o los productos agrícolas, que se ajustan vía precios. No es que, al final, no reduzcan su empleo las industrias de estos sectores; es que, porcentualmente hablando, los recortes son, habitualmente, menores.

Hay otra relación que aletea en el fondo del ciclo de negocios, muy popular entre los economistas. Es el *principio del acelerador*.

El principio del acelerador

Este principio se refiere a la relación existente entre el capital que necesita una economía (en stocks o en equipo) y el nivel de producción. La inversión neta, la adición al *stock* de capital en forma de existencias o equipo, sólo se produce cuando el producto, renta o *output* está creciendo. Corolario: no es preciso que se reduzcan las ventas para que se detenga la expansión. Basta con que se estabilicen a un nivel alto.

En consecuencia, el principio del acelerador señala que, *para que la inversión actual se mantenga a la tasa actual, la producción y las ventas han de continuar creciendo a la misma velocidad. Sólo entonces, cuando la producción está creciendo, la inversión neta será positiva. Cuando la producción no crece, aunque su cifra absoluta se estabilice a un alto nivel, la inversión neta será nula.*

Así se comprende que el principio de aceleración sea un factor de inestabilidad de capital importancia en una economía. Actúa como amplificador. Las variaciones de la producción pueden dar lugar a una respuesta amplificada en la inversión; y este comportamiento puede darse en ambos sentidos. La inversión, en equipo o en existencias, puede disminuir con intensidad simplemente porque la producción ha dejado de crecer. Si las ventas, por ejemplo, descienden sustancialmente, la inversión bruta desaparece. Incluso la empresa puede desinvertir vendiendo parte de su equipo usado.

La interacción del multiplicador y del acelerador

Una explicación de la existencia de ciclos es la interacción entre el multiplicador y el acelerador propuesta por el premio Nobel Paul Samuelson en 1939. Recuérdese que el consumo en el modelo keynesiano es mucho más estable que la inversión. Ésta es siempre volátil porque el futuro es incierto y los empresarios asustadizos. Al primer nubarrón la detienen, y esperan que escape. Este hecho no significa que el consumo no se comporte cíclicamente, sólo que sus fluctuaciones son menos violentas que las de la inversión.

Considerando que, según el principio del acelerador, la inversión está gobernada por los cambios en la renta, y considerando que las variaciones de la inversión producen cambios en la renta, no es de extrañar que la actuación conjunta de ambos mecanismos se realimente produciendo una expansión o una contracción acumulativa. Por ejemplo, si la renta está creciendo a tasas cada vez mayores, crecerán tanto el ahorro como el consumo y la inversión. Estos crecimientos inducidos han de reflejarse en el crecimiento de la renta en el período siguiente. Lo contrario sucedería si el aumento de la renta se produjera a tasas cada vez menores. La inversión comenzaría a descender, y cuando su descenso fuese mayor que el aumento del consumo la renta dejaría de aumentar.

Visto de otro modo, en la fase expansiva del ciclo aumenta el consumo; como éste tiene un efecto multiplicador sobre la producción (recuérdese: a través del multiplicador cualquier aumento de un elemento de la demanda global tiene un impacto amplificado sobre la producción o renta), colabora, por esta vía, a recuperar la actividad. Sucede (también ha de recordarse) que los gastos de consumo aparecen como resultado de un cambio autónomo en la inversión, la cual, vía renta, hace crecer el consumo, tal y como expresa la teoría

El principio del acelerador se refiere a la relación entre el capital necesario y el nivel de producción de una economía

del multiplicador. Pero el crecimiento de la producción y consumo reforzado por las expectativas alcistas provoca crecimientos de la inversión, como señala el principio de aceleración.

Como ha escrito el propio Samuelson:

«La interacción del multiplicador y el acelerador muestra que el Dr. Jekyll de las expansiones puede convertirse en el Mr. Hyde de las depresiones. Supongamos que en una situación de desempleo, logramos que la producción aumente de nuevo. El crecimiento de la producción provoca nuevas inversiones a través del acelerador. La nueva inversión provoca nuevos aumentos de la producción a través del multiplicador. Por lo tanto, la tasa de crecimiento de la producción puede perpetuarse a sí misma. Pero... la recuperación que se perpetúa a sí misma debe tropezar en último término con el tope del pleno empleo. Al avanzar este tope puede rebotar y dar lugar a una recesión. ¿Por qué? Porque, en cuanto el sistema deja de crecer rápidamente, el acelerador decreta el fin del elevado ritmo de inversión que apoyaba la expansión, y el sistema económico se desploma, igual que un avión cae en cuanto pierde el movimiento.

El mismo análisis del acelerador y del multiplicador puede explicar cómo termina la depresión y se inicia la recuperación. Cuando la producción se desploma rápidamente, el principio de la aceleración requiere una inversión negativa. Pero la inversión bruta en planta y equipo difícilmente puede ser negativa en toda la economía, por lo que supone un mínimo al grado en que puede descender la inversión.

Así pues, la recesión contiene la fuente de su propia recuperación. Una vez que la inversión ha chocado con este mínimo, debe dejar de disminuir, pero lo mismo debe ocurrir con la producción. En este punto, pues, las empresas podrían necesitar alguna inversión de reposición, por lo que la inversión bruta aumenta de nuevo y puede comenzar un nuevo ciclo. Ahora debemos cambiar nuestra comparación del avión por la de un corcho: una vez que dejamos de empujarlo hacia abajo en el agua (es decir, una vez que deja de bajar), emerge de nuevo».

Por lo dicho hasta ahora, se comprende que, en general, los ciclos se encuentran decisivamente afectados por dos clases de desencadenantes, externos unos e internos otros. Externos al sistema (cambio tecnológico, de expectativas o de población) e internos al propio sistema como esta interacción entre el multiplicador y el acelerador que agranda aún más (por realimentación) las actuaciones de los mecanismos amplificadores, el multiplicador y acelerador.

Otras teorías sobre el ciclo lo atribuyen a las innovaciones

Otras teorías modernas del ciclo

Naturalmente, las teorías del ciclo no se agotan en las citadas explicaciones de inconfundible sabor keynesiano. En el elenco de éstas hay para todos los gustos. Citemos algunas.

Están, en primer lugar, las teorías que ponen el acento en las innovaciones, como las de Schumpeter o las de Hansen. Esta estirpe de teorías atribuye el ciclo a la aparición de racimos de invenciones múltiples y simultáneas que desencadenan las respuestas inducidas en la producción y el empleo.

Luego está la clase de teorías que se centran exclusivamente en factores monetarios. De este tipo son las teorías de Hawtrey o de Milton Friedman. Para Hawtrey, los ciclos son un fenómeno puramente monetario derivado de

a factores monetarios,

las condiciones de crédito y los tipos de interés; ambos influyen en los comportamientos cíclicos.

Los factores causantes del ciclo son, en cambio, para otros autores de la misma estirpe como Friedman y Ana Schwartz, las contracciones o expansiones de la cantidad de dinero. La diferencia con las teorías keynesianas estriba en el origen de las perturbaciones. Para los primeros, los impactos iniciales proceden de cambios en el gasto autónomo (exportaciones, consumo privado o inversión) que reflejan inestabilidades intrínsecas de la economía capitalista de mercado. El Gobierno tiene por misión, en la perspectiva keynesiana, estabilizar el ciclo actuando a contrafase para atemperar las fluctuaciones; para los monetaristas, los detonantes son los excesos de creación de dinero, el excesivo crecimiento de las tasas de creación de liquidez.

El control de la cantidad de dinero es, pues, en el pensamiento monetarista, responsabilidad primordial de las autoridades monetarias, es decir, de los bancos centrales. Los choques monetarios se diagnostican, en esta perspectiva, como fallos del Gobierno o de los bancos centrales. Por este motivo, recomiendan reducir su poder discrecional y adoptar una regla fija de crecimiento de la cantidad de dinero. Es más, aunque los choques procediesen de otras fuentes y fuesen detectables, no debería utilizarse la política monetaria para contrarrestarlos. Los retardos pueden ser largos y variables, y los intentos de hacerlo acaban desestabilizando y amplificando las fluctuaciones en vez de corregirlas.

Luego están las teorías austríacas del ciclo que apuntan a la sobreinversión. Hayek, Mises y sus seguidores suelen hacer hincapié en que es el exceso de inversión por cálculos erróneos, inducidos a veces por los bancos o por las señales desmañadas de la política económica, lo que causa el ciclo.

a la sobreinversión,

Más antiguas son las teorías de tipo psicológico, como la de Pigou, Bagehot y otros seguidores. Estas teorías explican los ciclos acudiendo a la analogía de las epidemias. Como sucede con éstas, los agentes se contagian transmitiéndose sus actitudes pesimistas u optimistas.

a factores psicológicos,

Después de la Segunda Guerra Mundial, también estuvieron en boga las teorías del subconsumo que sostuvieron personas como A. Hobson y un marxista como P. Sweezy. Según estas teorías, de penetrante aroma malthusiano, las clases altas, afectadas de *frugalidad*, no son capaces de consumir (ni de invertir) las abultadas rentas que reciben.

Por otro lado están las teorías del ciclo político, que tienen antecedentes en Kalecki y llegan hasta autores más modernos como Nordhaus y Tufte. Modernamente las teorías del ciclo político se fijan en el comportamiento gastador de los políticos cuando se acaba el ciclo electoral; pero vuelven a la ortodoxia en los comienzos de un nuevo ciclo político, recién ganadas las elecciones.

a un origen político

En definitiva, aún hemos de citar las modernas teorías del equilibrio del ciclo basadas en el comportamiento de las expectativas. Estas teorías están asociadas a los nombres de importantes economistas modernos como Lucas, Barro o Sargeant. Estos modelos señalan que las personas forman expectativas equivocadas; hecho que las lleva a trabajar demasiado o a alargar demasiado la búsqueda de empleo.

El equilibrio, por otra parte, no es aquí una situación estática. Cada individuo en cada momento responde óptimamente a las señales que recibe (que están siendo continuamente moduladas por perturbaciones) y los mercados

deberían vaciarse si no hubiera sorpresas. Los agentes sólo responden a los cambios del *output* que perciben como permanentes. De nuevo la relación entre inversión y *output* vuelve a verse como la precitada relación entre el multiplicador y el acelerador, pero ahora con inclusión de expectativas (respuesta a la información): el carácter aleatorio de los choques desencadenantes, el papel de las perturbaciones monetarias que afectan a todos los mercados simultáneamente, y los retardos en la recepción de la información.

y a factores relacionados con la oferta.

Finalmente, están las teorías recientes del ciclo real que ponen el acento no en los choques de demanda moduladores del ciclo, sino en los choques de oferta. Éstos se manifiestan en los precios, como sucedió con los precios del petróleo en 1973, o aparecen como súbitos cambios en la productividad. Estas teorías también han sido formuladas por importantes economistas como el mismo Lucas y Rapping, Nelson y Plosser o Blanchard. El grado de aceptación de estas teorías se encuentra todavía sometido a debate.

RESUMEN

La primera idea que el alumno ha de retener es la relativa novedad del fenómeno del desarrollo. Desde hace casi dos millones de años hasta la llamada Revolución Neolítica, hace tan sólo diez mil años, el estado natural de la humanidad era la pobreza. Por este motivo, salvo algunos excéntricos, la mayoría de los economistas se han preguntado por las causas de la riqueza de las naciones. Descubiertas éstas, la pobreza es sólo una consecuencia del incumplimiento de las condiciones del desarrollo. Es más efectivo preguntarse directamente cómo salir de la pobreza que por qué se ha caído en ella. Porque, normalmente, no se ha caído. Aunque ciertos gobiernos disparatados han sumido a países enteros, en vías de despegue, en el caos y en la miseria, y se sale o no se sale según se alcancen ciertas condiciones. Antes de pasar a ver estas condiciones se examina con cautela la problemática de la medición del crecimiento. Se avisa al lector de ciertos peligros que pueden acechar al bisoño estudioso cuando se acerca por primera vez al fenómeno. Peligros derivados de diagnosticar como crecimiento o desarrollo lo que no es sino producto de desarreglos monetarios, o de comparaciones internacionales, en cuyas entrañas andan enredados los volátiles tipos de cambio de las respectivas valutas.

Así, con esta perspectiva, se examinan las fuentes del crecimiento económico: el crecimiento de la población, la inversión en capital físico y humano, el cambio tecnológico, y (factor importantísimo) la red o contorno institucional retardador o propicio

al desarrollo. Los derechos de propiedad inequívocamente definidos y protegidos por un sistema legal eficiente, libertad de intercambio de tales derechos, representan la condición primordial de todo crecimiento que se precie. También están, naturalmente, la estabilidad política, la ausencia de gobiernos corruptos que devoren todo excedente cosechable, y la necesaria infraestructura monetaria, legal, de transporte, comunicaciones, educación, etc., que propicie un denso racimo de incentivos estimulantes del desarrollo. Sobre el cambio tecnológico, inversión en educación, investigación e inversión material en equipos e instalaciones, no hemos de insistir más. El alumno habrá visto ya hasta qué punto resultan coadyuvantes, o detonantes, del fenómeno del desarrollo.

Los modelos explicativos que han pergeñado los economistas para dar cuenta del fenómeno no son pocos. Aquí se han distinguido dos grandes tipos. Los modelos de corte clásico, porque están inspirados en los lineamientos centrales del pensamiento de los economistas clásicos. En su representación se ha elegido el modelo de Malthus. Un modelo cargado de pesimismo, casi de desesperanza, pero de lógica impecable bajo los supuestos que adoptaba el economista de Cambridge. Luego se explica por qué no se cumplieron las sombrías predicciones a las que conducía la marcha inexorable del modelo. La razón, como se ha dicho, no estriba en defectos de lógica económica: simplemente no se cumplieron los supuestos. Sobre todo el supuesto de invariancia

tecnológica. El cambio tecnológico posmalthusiano arruinó sus predicciones; pero sigue siendo útil la lección de prudencia que se desprende del modelo del clérigo ante ciertos utópicos entusiasmos sin base científica alguna. Ensueños utópicos de ayer y de hoy.

El segundo tipo de modelos de crecimiento que hemos aislado representa un enfoque enriquecido y reelaborado de los anteriores. Parte de la noción neoclásica de «función de producción». Una función que plasma, para cualquier volumen de *output* dado, las combinaciones alternativas de cantidades mínimas de *inputs* capaces de obtenerlo. La racionalidad empresarial de maximización de beneficios conduce a adoptar, entre estas posibles combinaciones de *inputs* (consentidas por las tecnologías disponibles), la más barata. Todo el *quid* del modelo de Solow, a quien elegimos como representante de la estirpe de modelos neoclásicos, es el proceso de sustitución empujado por el cambio tecnológico y por las variaciones de precios de los factores productivos.

La segunda parte del capítulo se dedica a estudiar el fenómeno del ciclo. Un fenómeno emparentado con el del crecimiento. Se comienza definiendo la fluctuación de la actividad económica que los economistas conocen con el nombre de ciclo. Se insiste en que la mera fluctuación de la actividad no basta. Puede tratarse de una variación estacional. Ha de ser recurrente, aunque no periódica. El ciclo se resiste a la actividad predictiva del econométra; pero, desde muy antiguo, se empeñan los economistas en explicar su etiología. Se han distinguido las fases habituales existentes en toda oscilación cíclica de la actividad: las fases de expansión, auge, recesión y fondo, hasta el comienzo de una nueva expansión. La caracterización que se ofrece de las citadas fases es puramente empírica y remite al estado de las expectativas empresariales, los *stocks*, las existencias y el nivel de desempleo de cada fase.

Finalmente, también, como se ha hecho en el fenómeno del crecimiento, nos hemos asomado a las explicaciones que han puesto en circulación los economistas para dar cuenta del esquivo fenómeno del ciclo. Esquivo a la pretensión explicativa del economista.

Brevemente nos hemos detenido en ciertos patrones compartidos por muchos comportamientos

cíclicos. No constituyen aún una teoría pero ayudan a su explicación. Se trata de las consecuencias de la sustitución de bienes en el consumo, según sean bienes duraderos, de consumo o de inversión, o bienes perecederos. También subyace, tras un comportamiento cíclico largo, el grado de competencia o de poder sobre el mercado de los agentes económicos. Los ajustes se diversifican según se trate de bienes perecederos o de bienes de inversión; y según predomine un esquema de competencia o un arreglo monopolista en el mercado en el que se opere.

Pero, dejando aparte estas pautas de comportamiento, perceptibles en muchas oscilaciones cíclicas, hemos presentado ciertas relaciones o principios con más acendrada vocación de articular una explicación sistemática a nivel teórico. Se trata del principio del acelerador y del mecanismo de interrelación entre el acelerador y el multiplicador. El primero señala la condición necesaria para que se mantenga la tasa de inversión; han de crecer producción y ventas a la misma velocidad para que se mantenga una tasa de inversión neta positiva. Si se estanca la producción, aunque se mantenga a alto nivel, desfallece la inversión neta hasta anularse. Tal es la enseñanza principal que se desprende del principio de aceleración.

El segundo, desvelado por el premio Nobel Paul Samuelson en 1939, aprovecha este principio y se asoma al efecto de realimentación que se produce con la actuación del multiplicador keynesiano. Esta realimentación mutua de los dos mecanismos se asienta en el multiplicador keynesiano según el cual la inversión produce cambios en la producción y renta; pero interacciona con el principio de aceleración, pues el crecimiento de la producción es el único garante del mantenimiento de la inversión neta positiva. Al extender la mirada sobre episodios sucesivos, ha podido detectar esta realimentación a lo largo de períodos temporales consecutivos. Samuelson presenta, así, una atractiva explicación dinámica, temporalmente eslabonada, de la actuación conjunta de ambos mecanismos.

Por último, se da cuenta de la naturaleza de las distintas estirpes de las teorías sobre el ciclo. Unas ponen el acento en las innovaciones; otras en factores monetarios, y muchas otras en variables no monetarias, como las expectativas, o como las teorías del ciclo político o las denominadas teorías del ciclo real.

TÉRMINOS CLAVE

- Acelerador
- Cambio tecnológico
- Capital humano
- Ciclo
- Ciclo real
- Crecimiento
- Desarrollo
- Distribución de la renta
- Expectativas
- (I+D+i)
- Infraestructura
- Interacción del multiplicador y del acelerador
- Inversión
- Migraciones
- Multiplicador
- PIB por habitante
- Población activa
- Renta por habitante
- Tasa de actividad

CUESTIONES

1. Comente si el desarrollo económico ha sido el estado normal de la humanidad desde sus orígenes.
2. Explique si puede haber crecimiento económico aunque no exista desarrollo económico.
3. Comente si el subdesarrollo de los países pobres se debe a la existencia de las multinacionales.
4. Explique si el atraso de las naciones subdesarrolladas es la consecuencia de la explotación de los países ricos por parte de los pobres.

EJERCICIOS

1. La renta corriente del año 1959 sobre el año 1958 creció un 10%, pero la inflación también creció un 10%. Podremos decir:
 - a) Que la economía no creció en términos reales.
 - b) Que hubo crecimiento pero no desarrollo.
 - c) Que no hubo desarrollo pero sí hubo crecimiento en términos reales.
2. Por tasa de actividad ha de entenderse:
 - a) La proporción de la población activa sobre población ocupada.
 - b) La proporción de población ocupada sobre población total.
 - c) La proporción de población activa sobre la población total en edad de trabajar.
3. Hay dos tipos de investigación relevante aceptada en las explicaciones del cambio tecnológico:
 - a) Investigación universitaria e investigación en el Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
 - b) Investigación para el desarrollo e investigación para el consumo de los investigadores.
 - c) Investigación básica e investigación aplicada.

SOLUCIONES

CUESTIONES

1. La afirmación es falsa. El estancamiento es y ha sido moneda corriente de la humanidad durante largas etapas históricas. Fueron los primeros síntomas de crecimiento de la economía inglesa de su tiempo los que sorprendieron a muchos economistas clásicos y lo que provocó en ellos la pregunta por las causas y las condiciones del crecimiento económico.
2. En pura doctrina es concebible un proceso de crecimiento económico sin desarrollo. El desarrollo es, para muchos especialistas, un fenómeno más amplio que implica, además del avance de la renta por habitante a largo plazo, el aumento de algunos parámetros adicionales como el vector de bienes disponibles para los estratos bajos de renta. Pero aunque es concebible el crecimiento puro, rara vez es observable; pocas veces se presenta sin crecimiento de la oferta de bienes para las personas situadas en la parte baja de la escala distributiva. Otra cosa es que el modelo de distribución empeore o mejore respecto a un patrón convenido o preferido por el estudioso del fenómeno.
3. Afirmación insostenible. El atraso de las naciones subdesarrolladas se debe a la ausencia de

una o varias condiciones y fuentes de las que mana dicho desarrollo. Entre los frenos al crecimiento no se hallan las multinacionales sino la falta de inversión en capital humano, higiene y educación de la población, y, sobre todo, falta de contorno institucional adecuado: defectuosa infraestructura legal y monetaria, ausencia de Derechos de Propiedad inequívocamente definidos y garantizados, libertad de comercio, estabilidad política, y así sucesivamente.

4. Proposición falsa. Los países ricos antes fueron pobres; pero su camino hacia la prosperidad fue anterior y distinto a la pobreza actual de las naciones subdesarrolladas. Vino de la paulatina o súbita adopción de condiciones alentadoras del desarrollo como las ya señaladas, no de la extracción del excedente de los países pobres a cambio de nada.

EJERCICIOS

1. a) Porque la producción real no ha aumentado.
2. c) Es la definición de esta variable.
3. c) Porque ambos tipos de investigaciones son importantes para que en un país se produzca un cambio tecnológico.

PARTE IV

CAPÍTULOS

- 13. El comercio internacional 239
- 14. El sector exterior. Tipo de cambio y mercado de divisas 257
- 15. La organización de la economía supranacional:
la Unión Europea 279

El curso de Economía comenzó con argumentos como «las necesidades de los individuos son ilimitadas», «los recursos son limitados», «hay que administrar los recursos de una manera eficiente». La existencia de las relaciones económicas entre países no hace más que justificar los anteriores argumentos, ya que, por un lado, permiten a las distintas economías conseguir bienes que por sí solas no podrían obtener por no disponer por ejemplo de los recursos necesarios para su producción (España consume petróleo extraído en Oriente Próximo), y por otro, aunque sí pudieran producir los bienes, los costes de producción serían mayores que en otros países (los españoles adquieren televisores producidos en Japón), o simplemente por razones de diferencias en cuanto a preferencias de los consumidores (españoles consumen mermeladas producidas en Gran Bretaña).

Una primera conclusión es que el comercio internacional genera «beneficios» al posibilitar el intercambio de bienes entre países, y así evitar los despilfarros de los recursos. El proceso de globalización confirma este hecho, a pesar de introducir algunos interrogantes.

En este módulo se estudian los problemas de tipo microeconómico del comercio internacional, esto es, las implicaciones de las relaciones económicas internacionales sobre la asignación de recursos y los precios relativos. Entre otras, se analizan estas cuestiones: ¿cómo se miden las relaciones internacionales?, ¿cómo se suple el problema de las distintas monedas?, ¿qué factores determinan la composición del comercio internacional?, ¿qué beneficios tiene el comercio internacional?, ¿participa el sector público en dicho comercio?, ¿cómo?, etc.

Las transacciones realizadas a través del comercio internacional tienen dos rasgos importantes. En primer lugar los agentes (empresas, economías domésticas, sector público) que participan en él residen en países diferentes, y en segundo lugar, dichos agentes utilizan monedas distintas. En el ámbito de la Unión Europea es necesario distinguir las relaciones económicas que se establecen entre los países miembros (comercio intracomunitario) de las que se realizan con países fuera de la Unión.

El comercio internacional genera tanto flujos físicos de mercancías (exportaciones e importaciones de bienes y servicios) como flujos de activos financieros (cobros y pagos en diferentes monedas). La valoración de éstos se recoge en un documento contable: la balanza de pagos.

En el Capítulo 13 se analizan las causas por las que comercian los países y los beneficios que obtienen con el comercio internacional. Los países comercian porque pueden comprar algunos bienes a veces a pre-

cios más baratos en el extranjero que en el propio país, otras veces porque el país no puede producirlos por carecer de los recursos necesarios para ello, y otras por motivos de preferencias. El comercio permite incrementar el bienestar del conjunto de países que comercian entre sí. En la actualidad el volumen de intercambios no sólo comerciales sino también de factores es cada vez mayor, de tal modo que las actividades económicas están cada vez más influidas por hechos y acontecimientos que ocurren en lugares remotos, dando lugar al concepto de globalización.

Pero para poder comprar determinados productos a los extranjeros, es necesario venderles otros productos elaborados en el interior. Esa necesidad hace que los países se especialicen en la producción de aquellos bienes en los que tienen ventajas para así poderse los vender al resto del mundo. De esta manera, se justifica que a través del comercio internacional se asignen más eficientemente los recursos. La eficiencia de la especialización requiere la existencia de posibilidad de intercambios.

Aunque el comercio internacional supone beneficios y eleva el nivel de vida de los países que comercian entre sí, no está exento de fricciones y problemas entre los mismos, ya que algunos grupos de individuos pueden verse perjudicados. Por ejemplo, cuando los españoles adquieren juguetes producidos en China porque son más baratos que los juguetes nacionales, están aumentando su bienestar, mientras que los trabajadores de las fábricas españolas de Onil (Alicante) verán disminuir el suyo. Para poder medir las variaciones en el bienestar de los agentes, introducimos el concepto de excedente.

Por eso, a veces se pide, desde determinados grupos sociales, la intervención de los gobiernos para frenar o limitar el libre comercio. Respecto a la intervención se examinan los argumentos a favor y en contra de la puesta en práctica de las medidas proteccionistas que limitan el comercio internacional. En este sentido la Organización Mundial de Comercio es el órgano supranacional que vela por el establecimiento de medidas liberalizadoras de los mercados.

Para fomentar las relaciones internacionales, y disfrutar de las ventajas del libre comercio, los países firman acuerdos de cooperación e incluso forman bloques económicos.

En el Capítulo 14 se ofrece una visión de la medida de las relaciones económicas internacionales, a través de la balanza de pagos. Se trata entonces de conocer las distintas formas de intercambio entre países y su valoración en términos económicos.

Se describen los procesos que permiten realizar pagos internacionales cuando se utilizan distintas monedas. Se tratará de saber responder a preguntas como ¿qué determina la cantidad de euros que se necesitan para comprar un dólar?, ¿qué importancia tiene para los agentes nacionales que esa cantidad aumente o disminuya? Para ello, es necesario comprender el funcionamiento de los mercados de divisas y el concepto de tipo de cambio, tanto nominal como real.

La utilización de muchas monedas en el comercio internacional plantea otras cuestiones: ¿deben fijar los gobiernos los precios de las monedas extranjeras o deben dejar que sean fijados por el libre mercado?

La evolución y crecimiento del comercio mundial a lo largo del tiempo ha permitido que se desarrollen diferentes criterios sobre la determinación de los tipos de cambio (sistemas fijos, totalmente flexibles, etc.). Por supuesto que dependiendo del mayor o menor grado de intervencionismo del sector público, se optará por sistemas más rígidos o más flexibles.

Relacionaremos la fluctuación del tipo de cambio con otras variables estudiadas en capítulos anteriores, como son el nivel general de precios y la variación de los tipos de interés. Se describe cómo países con mayores tasas de inflación empeoran relativamente su relación real de intercambio, lo que puede provocar una depreciación de su moneda.

Finalizaremos el estudio de este módulo de economía internacional con el Capítulo 15, analizando los bloques económicos, y, más concretamente, el proceso de creación de la Unión Europea (UE). ¿Cuáles son sus políticas comunes? ¿Qué es la Unión Económica y Monetaria? ¿Cuáles son las ventajas y los inconvenientes?

CAPÍTULO

13

El comercio internacional

ESQUEMA

- 13.1. Razones de la existencia del comercio internacional. El concepto de globalización 240
- 13.2. Principios de la ventaja absoluta y de la ventaja relativa o comparativa 241
- 13.3. Límites a la especialización 245
- 13.4. Política comercial 247
- 13.5. La Organización Mundial del Comercio (OMC) 250
- 13.6. Los bloques regionales de comercio 251

Introducción

Inicialmente, el comercio internacional surgió con objeto de obtener productos (bienes y servicios) por parte de los países que no eran capaces de producirlos por sí mismos. En la actualidad, el comercio internacional se justifica por un principio económico: la eficiencia en la asignación de recursos. Los países no sólo importan los bienes y servicios que no pueden producir, sino también aquellos que, aun pudiéndolos producir, resultan más costosos de elaborar en el interior que si son importados.

El comercio internacional forma parte de lo cotidiano en cualquier parte del mundo. Los norteamericanos hacen fotografías con cámaras japonesas, los rusos consumen trigo americano, los holandeses beben vino español, los españoles conducen coches alemanes. Y todo porque, con la posibilidad de intercambio, los agentes económicos se especializan en la producción de bienes en los que tienen más ventajas que el resto, lo que les permitirá aumentar su bienestar. Analizaremos cómo los *precios relativos* de los diferentes bienes y servicios miden los *costes de oportunidad*, determinando la *ventaja relativa* y los *patrones de comercio*.

En el análisis de este capítulo partimos de los supuestos de que las mercancías intercambiadas, nacionales e internacionales, son perfectamente sustitutivas, al igual que los factores productivos, y que existe competencia perfecta en los mercados.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

- ✓ Comprender las razones que justifican la existencia del comercio internacional.
- ✓ Conocer los orígenes de las teorías sobre el comercio internacional y los principios de la ventaja absoluta y de la ventaja relativa.
- ✓ Introducir el concepto de globalización, desde la perspectiva económica.
- ✓ Entender la idea de excedente, y determinar cómo su variación altera el bienestar de los agentes.
- ✓ Considerar la existencia de trabas al libre comercio, a través de la política comercial. Analizar los distintos instrumentos proteccionistas: aranceles, contingentes a la importación, subvenciones a la exportación, barreras no arancelarias.
- ✓ Dar a conocer los acuerdos internacionales en favor del libre comercio.
- ✓ Comprender el porqué de la existencia de bloques económicos.
- ✓ Diferenciar entre área de libre comercio, unión aduanera y mercado común.

13.1. Razones de la existencia de comercio internacional. El concepto de globalización

¿Cómo producir?
Los países lo hacen de distinta forma.

Existen numerosas razones que explican por qué a un país le interesa mantener relaciones económicas con otros. La justificación general es que cada país dispone de recursos y capacidades tecnológicas distintas. Son diferentes los factores productivos y, además, los gustos y el clima, entre otros elementos.

El comercio internacional permite que la oferta de los bienes y servicios de un país pueda llegar a los mercados exteriores y, en consecuencia, facilita a las empresas aumentar la producción y que se beneficien de las economías de escala, esto es, del descenso de los costes medios a medida que aumenta la producción.

Actualmente el proceso de globalización contribuye a aumentar la importancia del comercio internacional. Pero, ¿qué entendemos por globalización? El término globalización tiene múltiples significados, dado el amplio espectro de sus interpretaciones. En todas ellas el denominador común es la relación existente entre cambios globales y consecuencias locales. Esta interrelación alcanza prácticamente a todos los aspectos de la vida social: la economía, la política, la ecología, la cultura, la comunicación, etc.

Aunque, como hemos anticipado, el término tiene diferentes perspectivas interpretativas, ha sido asociado desde un punto de vista economicista a términos como expansión de mercados, liberalización de flujos financieros y desarrollo de las nuevas tecnologías de la información. En este sentido entendemos por globalización la expansión y multiplicación de las relaciones económicas y sociales y las interrelaciones institucionales a través del tiempo y del espacio,

Globalización. Relación entre cambios globales y consecuencias locales.

TEXTO DE APOYO La crisis inmobiliaria redectora la estrategia mundial de Ikea

La mayor cadena del mundo de venta de muebles centrará su crecimiento en los países emergentes y optará por bajar los precios a costa de reducir sus márgenes.

La crisis inmobiliaria comienza a sacudir a Ikea. La mayor cadena del mundo de venta de muebles ya nota en sus ventas los efectos de la desaceleración mundial de la economía, según reconoció ayer el presidente y consejero delegado del grupo, Anders Dahlvig. «La bajada del mercado de la vivienda la notamos mucho; se ha reducido el índice de crecimiento de nuestras tiendas», afirmó Dahlvig, que participó en Barcelona en la apertura del World Retail Congress, el mayor encuentro mundial del sector de la distribución.

Según el primer ejecutivo de Ikea, el ritmo de crecimiento ha descendido especialmente en Estados Unidos, Reino Unido y Alemania,

además de en España e Italia. A pesar de que esta situación afecta a algunos de sus principales mercados, Dahlvig se mostró optimista, al señalar que esta reducción de las ventas «es una oportunidad» que el grupo debe aprovechar para distanciarse de la competencia e incrementar su «motivación».

Inversiones

En este sentido, el consejero delegado de Ikea hizo gala de la solidez financiera del grupo y aseguró que la compañía mantendrá su ritmo inversor y sus planes de abrir veinte nuevas tiendas al año. Dahlvig apuntó, sin embargo, que a partir de ahora el crecimiento de Ikea se centrará en las economías emergentes, «donde existe una gran oportunidad para seguir expandiéndonos». Concretamente, se refirió a la apuesta por Croacia, Eslovenia, Ucrania, Polonia, Rusia

y China. La cadena también está interesada en entrar en India, aunque no lo hará hasta que no cambie la legislación del país. «No estaremos en India hasta que no podamos tener el control absoluto sobre los establecimientos», afirmó.

Dahlvig avanzó otro de los «ejes estratégicos» de Ikea para hacer frente al nuevo contexto económico: la bajada de los precios de sus productos. «La reducción del precio de venta es un elemento estratégico que debemos asumir; tenemos que hacerlo, aunque suponga menos margen».

El consejero delegado de Ikea también anunció que el grupo acaba de poner en marcha sus primeras fábricas en Estados Unidos con el objetivo de hacer frente al incremento de los costes de producción en China, la fortaleza del euro y el encarecimiento del transporte.

Fuente: *Expansión*, 10 de abril de 2008.

de modo que las actividades económicas resultan cada vez más influidas por los hechos y acontecimientos que ocurren en otros lugares remotos.

Este proceso, que está favorecido por el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información, no sólo entraña consecuencias positivas, como mayor crecimiento económico y disminución de costes, sino que introduce algunos interrogantes, como la inhabilidad de los países para aportar soluciones globales a problemas globales como la pobreza, los derechos humanos o la degradación del medio ambiente, entre otros.

En resumen, las diferencias existentes en las capacidades productivas y las razones apuntadas anteriormente hacen posible que las empresas de los países se especialicen en la producción de bienes y servicios en los que son más eficientes, obteniendo así una ventaja en el marco de la competencia internacional.

Las diferencias posibilitan el comercio internacional.

13.2. Principios de la ventaja absoluta y de la ventaja relativa o comparativa

La posibilidad de contar con bienes y servicios producidos en otros países de manera más eficiente, amplía los mercados del propio país y ello incrementa las posibilidades de consumo y de inversión, contribuyendo al crecimiento. La

Ventaja absoluta: producir más con los mismos recursos.

Ventaja relativa: produciendo mayor cantidad a menor coste relativo.

$$\text{Coste relativo aceite/vino} = \frac{\text{coste aceite}}{\text{coste vino}}$$

teoría económica expresa estas ganancias a través de dos principios: ventaja absoluta y ventaja comparativa.

Un país posee *ventaja absoluta* sobre otros países en la producción de un bien o servicio cuando puede producir una cantidad mayor que el resto de los países, con una dotación igual de recursos productivos. Por ejemplo, si con los mismos trabajadores, máquinas y superficie cultivada, España produce un 20% más de aceite de oliva que cualquier otro país, en las mismas condiciones, España tiene ventaja absoluta en la producción de aceite. Según este principio las economías se especializarán en aquellas producciones en las que tengan la ventaja absoluta, comerciando con el resto de los países.

Puede darse el caso de que un país no tenga ventaja absoluta en ninguno de los bienes que produce. ¿Implica esto que ese país no puede beneficiarse de los efectos del comercio internacional al no poder vender al exterior? La realidad nos muestra que aunque no se tenga ventaja absoluta se realizan intercambios internacionales. Este hecho se debe, en gran parte, a la existencia de costes relativos distintos. Entendemos por coste relativo el ratio que expresa el coste de producción de un bien o servicio en términos de coste de la producción de otro bien o servicio.

La explicación teórica de la situación descrita es lo que se conoce con el nombre del *principio de la ventaja relativa*, que indica que un país tiene ventaja comparativa en la producción de un determinado bien o servicio cuando puede producirlo a un coste relativamente más bajo que otros países. Siendo esta diferencia en los costes relativos una razón suficiente para que exista comercio internacional.

Veamos un ejemplo. Si analizamos el comercio de dos países, Italia y España, que producen dos bienes, vino y aceite, y para simplificar medimos el coste de la producción de ambos bienes en euros según se recoge en el Cuadro 13.1.

Podemos afirmar que España tiene ventaja absoluta en la producción de ambos bienes. Sin embargo, podemos decir algo más: que España tiene ventaja relativa en la producción de aceite, e Italia tiene ventaja relativa en la producción de vino. Producir un litro de vino en España cuesta el doble que producir un litro de aceite, mientras que en Italia cuesta lo mismo producir un litro de vino que de aceite. Es decir, el coste relativo de la producción de aceite en términos de vino en España es de $1/2$, mientras que en Italia ese coste relativo es igual a 1. En este sencillo ejemplo, con sólo dos países y dos bienes, se observa que si un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien, el otro país debe tener ventaja comparativa en la producción del otro. El aceite resulta relativamente más barato en España que en Italia, es decir, el

Cuadro 13.1. Coste de producción de bienes en España e Italia

Producto	España	Italia
1 litro de aceite	2 €	5 €
1 litro de vino	4 €	5 €
Coste relativo aceite/vino	$\frac{2}{4} = \frac{1}{2}$	$\frac{5}{5} = 1$
Coste relativo vino/aceite	$\frac{4}{2} = 2$	$\frac{5}{5} = 1$

coste de oportunidad de producir aceite es menor en España que en Italia, y lo contrario ocurre con el vino. Si cada país se especializa en la producción del bien cuya elaboración es comparativamente más ventajosa, y lo intercambian por el otro, ambos obtendrán beneficios. Si se realiza intercambio, los italianos importarán aceite español y los españoles, en contrapartida, importarán vino italiano, por lo que de este intercambio resulta una mayor producción de bienes en comparación con una situación sin posibilidad de intercambio.

Los diferentes costes de producción determinan la ventaja relativa en la producción, y además definen los patrones del comercio. Si los costes de producción del aceite son más reducidos en España que en Italia, el precio de dicho bien será más bajo en España que en Italia ($P_e < P_i$). Una vez que se permita el libre comercio, el precio interior del aceite se elevará hasta igualar el precio internacional ($P_e = P_i$), ya que ningún productor de aceite aceptaría vender a un precio por debajo del establecido internacionalmente. Disminuye la cantidad demandada en el mercado interior ($X_1 < X_0$) y los excedentes ($X_2 - X_1$) se colocan en el mercado internacional. España se convierte en exportador de aceite (véase la Figura 13.1).

Este patrón de comercio perjudica a los demandantes españoles de aceite ya que el precio ha aumentado. Por el contrario, beneficia a los productores porque aumentan la cantidad vendida (se reparte entre el mercado nacional y el mercado internacional) a un precio mayor. ¿Cuánto ganan los productores nacionales, y cuánto pierden los consumidores nacionales con el intercambio? Dado que el mercado no es un juego de suma total cero, donde un grupo gana lo que otro pierde, es necesario tomar una medida de referencia que nos permita observar la variación del bienestar de los diferentes agentes. Esta medida la proporciona el concepto de excedente, bien del consumidor, bien del productor. Sin entrar en detalle en la idea presentada por A. Marshall (1842-1924), diremos que el excedente del consumidor se mide por el área triangular bajo la curva de demanda y sobre el precio de mercado. Aumenta cuando disminuye el precio y se reduce cuando los precios son mayores (véase Figura 13.2).

Por otra parte, el excedente del productor se mide por el área triangular sobre la curva de oferta y bajo el precio del mercado. Aumenta cuando suben los precios y se reduce cuando los precios bajan (véase la Figura 13.3).

Menor coste relativo, país exportador.

Excedente del consumidor y excedente del productor como medida de bienestar económico

El excedente del consumidor mide la diferencia entre el precio que están dispuestos a pagar los consumidores y el precio que realmente pagan.

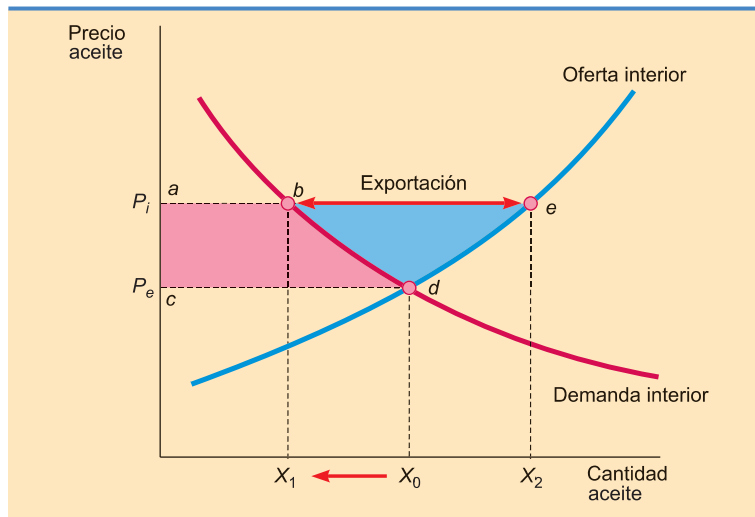
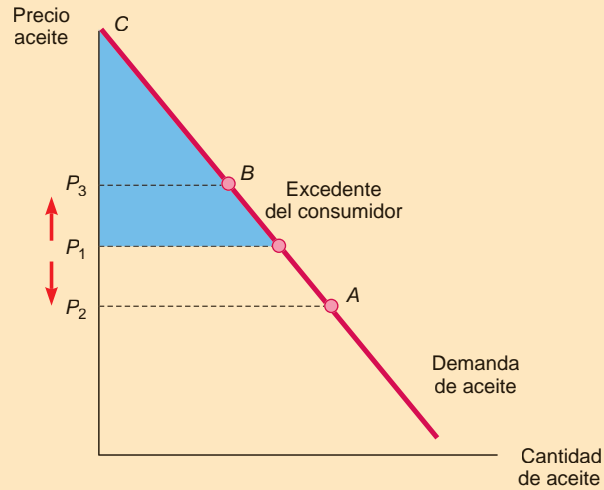


FIGURA 13.1. Patrón de comercio de un país exportador
 Un país se convierte en exportador de un producto cuando los costes de su producción son menores que en el extranjero.
 P_i = Precio internacional.
 P_e = Precio interior.

FIGURA 13.2. Excedente del consumidor

El excedente del consumidor aumenta cuando disminuye el precio (área P_2CA).
 El excedente del consumidor disminuye cuando aumenta el precio (área P_3CB).



Esta idea de excedente nos resulta esencial para dar respuesta a la cuestión de cuánto ganan los productores y cuánto pierden los consumidores.

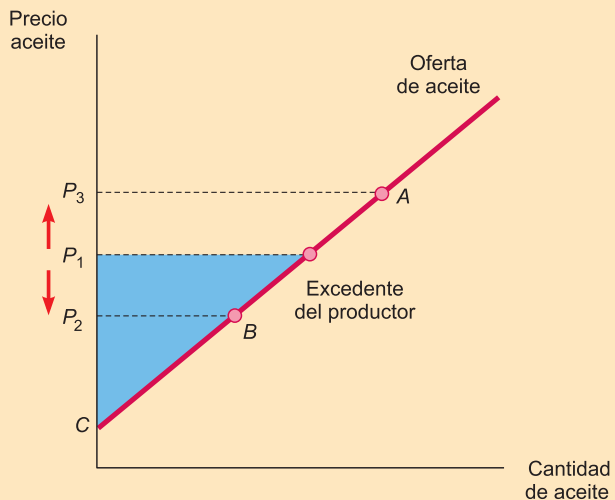
Con la información que nos proporciona la Figura 13.1, podemos observar que el área $abcd$ mide la pérdida de bienestar de los consumidores y el área $aedc$ las ganancias de bienestar de los productores. Dado que esta última es mayor que la primera, podemos concluir que el comercio internacional aumenta el bienestar total de la sociedad.

Mayor coste relativo, país importador.

De igual modo, analizando los costes relativos de la producción de vino, determinamos su patrón de comercio. Al ser más reducidos los costes relativos de la producción de vino en Italia que en España, el precio es mayor en España que en Italia ($P_e > P_i$). Al permitir el comercio, el precio interior en España disminuye, hasta igualar al precio internacional ($P_e = P_i$), ya que ningún consumidor español estaría dispuesto a pagar un precio mayor por el vino que el establecido a nivel internacional. España se convierte en importador de vino (véase la Figura 13.4).

FIGURA 13.3. Excedente del productor

El excedente del productor aumenta cuando el precio aumenta (área P_3CA).
 El excedente del productor disminuye cuando se reduce el precio (área P_2CB).
 El excedente del productor mide la diferencia entre el precio que realmente percibe el productor y el precio que estaría dispuesto a recibir.



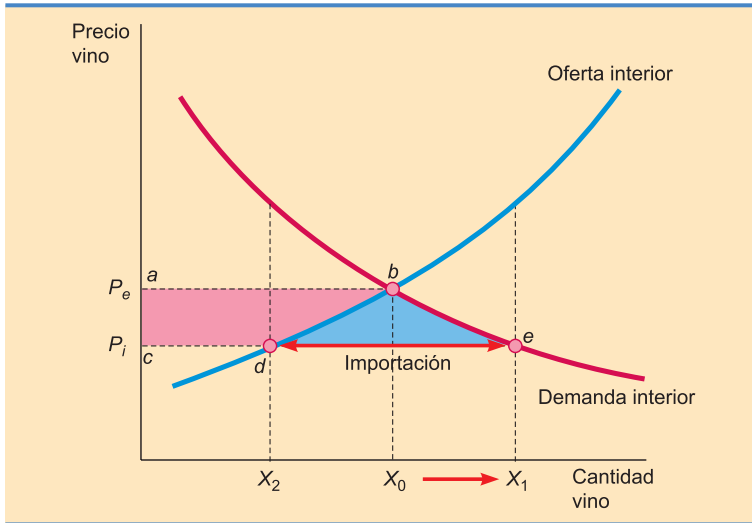


FIGURA 13.4. Patrón de comercio de un país importador

Un país se convierte en importador de un producto cuando los costes de su producción son mayores que en el extranjero.

P_e = Precio interior

P_i = Precio internacional.

Esta pauta de comercio beneficia a los consumidores, ya que adquieren mayores cantidades ($X_1 > X_0$) de vino a un precio más reducido, pero perjudica a los productores nacionales ya que disminuyen su cantidad ofrecida ($X_2 < X_0$) a un menor precio. Como las pérdidas de bienestar de estos últimos (área *abdc*) son menores que las ganancias de los consumidores (área *abec*), podemos concluir que con el comercio internacional se incrementa el bienestar económico total de la sociedad.

Intente analizar lo anteriormente expuesto desde el lado de la economía italiana, ¿llega a la conclusión de que el comercio mejora el bienestar económico de los italianos?

Con la posibilidad del comercio internacional, y siempre que el aceite y vino españoles y el aceite y vino italianos sean sustitutivos perfectos, al igual que los factores productivos, y el mercado sea perfectamente competitivo, España se especializaría en la producción de aceite, e Italia en la producción de vino. Esta teoría del comercio internacional que nos muestra la estrecha interrelación entre las economías de ambos países es la consecuencia de un principio económico fundamental que no es otro que la *división internacional del trabajo*.

Los beneficios del comercio permiten la especialización.

Principio de la división internacional del trabajo.

13.3. Límites a la especialización

A pesar de las ganancias que se derivan del comercio internacional, en realidad, un país no se especializa totalmente en la producción de un bien. Ello es debido a varias causas:

Pero no todo son ventajas, existen límites a la especialización.

- a) Puede ser que la ventaja comparativa se pierda si los costes del transporte son lo suficientemente significativos para que se eliminen las ganancias derivadas de la producción a menores costes.
- b) Para determinados volúmenes de producción, pueden surgir rendimientos decrecientes que eleven los costes en mayor proporción al aumento de la producción.

LECTURAS David Ricardo (1772-1823)

David Ricardo fue un exitoso agente de bolsa descendiente de una familia judía residente en Holanda. Se inició como tal en el negocio de su padre, pero cuando éste desaprobó su matrimonio con una dama de otra religión, se estableció por su cuenta. En poco tiempo, tal era su habilidad que amasó una considerable fortuna. Así, a los 25 años se hizo terrateniente, pudo entrar en el Parlamento y escribir contra los intereses de los grandes propietarios agrícolas. Ricardo fue el primer gran discípulo de Adam Smith. También lo fue el reverendo Malthus. Éste pasa por ser el primer profesor de Economía Política; Ricardo, en cambio, fue autodidacta. Descubrió a Smith en un balneario mientras leía *La Riqueza* para ocupar el tiempo.

Si es considerado como un economista de estatura formidable por su alta capacidad analítica más que por lo acertado de sus predicciones. Ricardo es uno de los primeros escritores que enseñó a los economistas a utilizar un modelo para pensar. Su obra supone una encrucijada en la historia del Pensamiento económico. Constituyó un importante eslabón del pensamiento clásico que Marshall uniría al tronco central del pensamiento económico; pero nutrió también el pensamiento heterodoxo de Carl Marx al ser utilizado por éste como base para su teoría del valor del trabajo, una radicalización de la teoría de Ricardo, después de todo. Ricardo utilizó esta teoría —según la cual los bienes tienden a intercambiarse, aunque no exclusivamente, en proporción a las cantidades relativas de trabajo incorporadas— con muchas cautelas. Marx la llevó al extremo con bastantes menos reservas que Ricardo.

Dadas las condiciones agrícolas de la Inglaterra posterior a las

guerras napoleónicas, los precios del trigo levantaron el vuelo vigorosamente. Los mayores ingresos no redundaron según Ricardo ni en beneficio de los trabajadores agrícolas, ni en beneficio de los empresarios. Ricardo hizo notar que todo el proceso solamente engrosaba las rentas de los terratenientes, quienes constituían una clase minoritaria en el país. La distribución se sesgaba en contra de los grupos mayoritarios y más dinámicos, empresarios y trabajadores. Esta distribución sesgada le parecía a Ricardo injustamente favorecedora de un grupo social que no era el gran creador de valor económico. Percibían un pago en forma de renta pura de la tierra, la cual no parecía remunerar la productividad de un recurso o su mera existencia y permanencia en el proceso productivo. Mientras los empresarios agrícolas tuvieran beneficio neto, utilizable para mantener trabajadores durante el proceso productivo, la respuesta reproductiva de la clase trabajadora terminaba abatiendo los salarios hacia el nivel de subsistencia habitual; por otra parte, la fijeza de la tierra y la competencia por la misma por parte de los empresarios arrendatarios deseosos de atender la demanda creciente de alimentos, también hacía que los beneficios se dispasaran. Sólo los terratenientes podían subir sus rentas, y al subir la renta de la tierra, el excedente para repartir entre trabajadores y empresarios se comprimía tanto que la inversión neta se detenía, los salarios se estancaban al mínimo socialmente soportable de subsistencia y la inversión se limitaba a la reposición del capital, anulándose la inversión neta. Era el final previsto del proceso, si nada cambiaba. Era lo que Ricardo llamaba el Estado Estacionario.

Por eso proponía abatir los aranceles para que entrara grano europeo barato, se minoraran los costes salariales y se restaurara el excedente renovándose así el crecimiento económico.

La segunda gran línea de investigación ricardiana fue su defensa del libre comercio. Para ello utilizó otras teorías, la teoría de la ventaja comparativa. En virtud de la misma Ricardo mostraba que el comercio internacional sería ventajoso para los transactores si los países que intervenían en el comercio se especializaban en producir aquellos bienes que obtenían más baratos en términos de costes trabajo en la propia casa. Si los costes trabajos del paño eran más baratos que los de producir vino en la misma Inglaterra y los del vino en Portugal eran más baratos que los del paño en Portugal, Inglaterra debía especializarse en la producción de paño y obtener vino vía comercio, mientras que Portugal debería especializarse en la producción de vino obteniendo el paño a través del comercio. Y eso aunque uno de los países pudiese producir con menores costes ambos bienes. Era más eficaz especializarse atendiendo a la ventaja relativa, sin fijarse en la ventaja absoluta que había señalado Smith y que solamente funcionaría en supuestos de movilidad de factores inalcanzables en aquellas circunstancias.

Naturalmente esto suponía abrir el comercio y desmontar la protección agrícola que beneficiaba a los terratenientes. Ricardo no sólo defendió esto por escrito; también lo hizo en el Parlamento, donde gozaba de un inmenso prestigio, tanto por su capacidad analítica como por la agudeza de sus argumentos.

- c) En realidad, la movilidad de factores productivos presenta rigideces, siendo precisamente la perfecta movilidad de factores un punto sobre el que descansa la teoría de la ventaja relativa o comparativa.
- d) Los países intentan conseguir mayores beneficios y ventajas, como veremos seguidamente; practican políticas comerciales que denominamos proteccionistas, las cuales restringen o limitan el comercio internacional.

13.4. Política comercial

Anteriormente, hemos señalado que los países se benefician con el comercio internacional, pero, a pesar de ello, el comercio no está totalmente liberalizado. Es muy común encontrarnos con situaciones más o menos proteccionistas que tratan de justificarse con los siguientes argumentos:

- a) Proteger las industrias consideradas estratégicas para la seguridad de un país (industrias de defensa, por ejemplo).
- b) Proteger determinados sectores industriales nacionales para garantizar el empleo que generan o posibilitar la reconversión (industrias del acero, por ejemplo).
- c) Proteger las industrias nacientes frente a las ya desarrolladas en otros países es una forma para que se desarrollen y se asienten.
- d) Tratar de combatir los desequilibrios entre las exportaciones y las importaciones.
- e) Como veremos en el Capítulo 15, el proceso de integración de la Unión Europea permite la creación de un mercado más amplio, en el que se produce de una manera más eficiente, pero a su vez ese mercado más amplio se protege de la entrada de otros productos procedentes de otros mercados. Los procesos de integración y regionalización de las economías favorecen el proteccionismo.
- f) Las fases recesivas del ciclo económico por el que puede pasar un país constituyen también un argumento a favor del proteccionismo. De este modo, atravesar por una fase depresiva del ciclo puede llevar a los países a realizar políticas de sustitución de importaciones, por ejemplo.

Con estos argumentos, los gobiernos hacen uso de la política comercial aplicada a los mercados de bienes, exportados o importados, pretendiendo con su puesta en práctica el fomento de las exportaciones y la reducción de las importaciones. Los instrumentos de esta política son: los aranceles, los contingentes a la importación, las barreras no arancelarias y las subvenciones a la exportación.

Los aranceles

Un arancel es un impuesto que eleva el precio del producto importado en el mercado nacional, para proteger el producto nacional de la competencia exterior.

¿Cuáles son los efectos de un arancel? Para comprender los efectos económicos que el establecimiento de un arancel puede provocar, es necesario comparar el bienestar de los agentes antes y después de su establecimiento. Por

Y los países se protegen.

Utilizando instrumentos de política comercial.

Un arancel es un impuesto que eleva el precio del producto extranjero, reduce las importaciones y mejora los ingresos de empresas nacionales y Estado, pero empeora el bienestar de los consumidores nacionales.

este motivo, volvemos a utilizar el concepto de excedente del consumidor y del productor analizado anteriormente. El establecimiento de un arancel eleva el precio del producto importado en el mercado nacional; ello afecta a la conducta de compradores y vendedores y tiende a reducir la cantidad demandada en el mercado interior y a aumentar la cantidad ofrecida. Es decir, el arancel reduce la cantidad de importaciones y acerca el mercado interior hacia su equilibrio sin comercio internacional. Esta nueva situación favorece a algunos agentes y perjudica a otros. Entre los perjudicados, además del productor extranjero, hay que destacar a los diversos consumidores del bien importado, porque una elevación del precio supone una pérdida de poder adquisitivo y una reducción de su bienestar. Esta pérdida se canaliza hacia otros agentes, que son: los productores nacionales, que ganan en forma de mayores ventas, y por supuesto el Estado, que recibe una transferencia en concepto de ingresos arancelarios.

Para seguir esta explicación nos apoyamos en la Figura 13.5.

Analicemos el siguiente caso. Los juguetes procedentes de China tienen un precio más reducido que los elaborados en España. En esta situación inicial el precio internacional es (P_1) más bajo que el precio nacional de equilibrio (P_n). A ese precio (P_1), la cantidad ofrecida por los productores nacionales es (X_1), mientras que la cantidad demandada es mayor (X_2). Ese exceso de demanda se cubre con los juguetes procedentes de China, siendo el volumen de importaciones ($X_2 - X_1$). Si para proteger la industria juguetera española frente a la competencia china, se estableciera un arancel de importe «a», el precio internacional subiría a P_2 . A ese precio, la cantidad ofrecida por los jugueteros españoles aumentaría hasta X_1^a , y la cantidad demandada en el mercado español disminuiría hasta X_2^a , reduciendo el volumen de importaciones ($X_2^a - X_1^a$).

Tras el establecimiento del arancel, uno de los agentes que mejora es el Estado, ya que por cada juguete chino que entre en el mercado español ingresará el importe «a» del arancel. Los ingresos que obtendría el sector público español se determinan por el área del rectángulo I_p (volumen de importaciones por la cuantía del arancel) rayado en color rojo. Otro agente que mejoraría su bienestar con el establecimiento del arancel es la industria juguetera española, ya que al aumentar el precio interior su excedente es mayor (área P_2kjP_1).

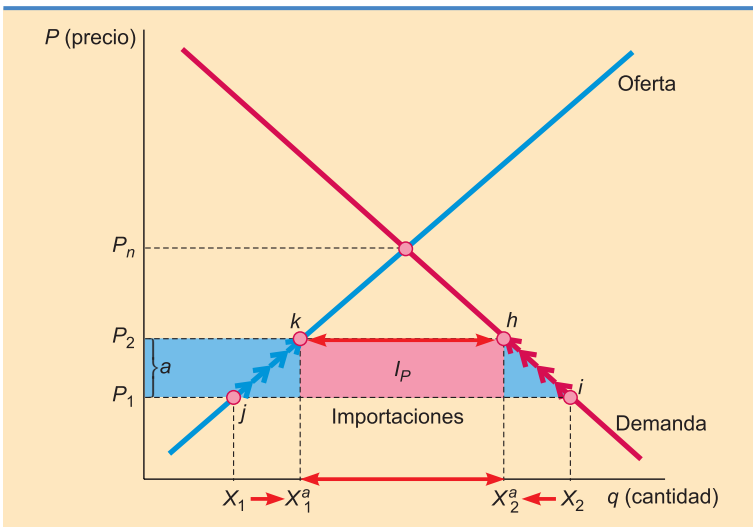


FIGURA 13.5. Efectos del establecimiento de un arancel

Un país que protege la producción interior estableciendo un arancel a las importaciones, genera pérdida de eficiencia.

Ganan bienestar: los productores nacionales y el Estado.

Pierden bienestar: los consumidores nacionales

I_p : es el área que determina los ingresos públicos generados al establecer un arancel.

$a = P_2 - P_1$. Cuantía del arancel por unidad.

Sin embargo, el bienestar de los consumidores españoles de juguetes se reduciría con el arancel (recuérdese, disminuirá su excedente por la elevación del precio), siendo esta pérdida el área P_2hiP_1 . En la Figura 13.5 observamos que el bienestar de los que mejoran (sector público y productores españoles de juguetes) es menor que la pérdida de bienestar de los consumidores españoles de juguetes. Por tanto, el descenso en el bienestar de los que pierden es mayor que el incremento de bienestar de los que ganan. Por este motivo el establecimiento de un arancel produce pérdidas irrecuperables de eficiencia económica.

El bienestar social empeora. Por este motivo, el establecimiento de un arancel produce pérdidas de eficiencia.

Los contingentes a la importación

Una alternativa a los aranceles son los contingentes a la importación, es decir, el establecimiento de un límite al número de unidades o al valor total de las importaciones, durante un período de tiempo, que generalmente es un año. Dicha limitación se concreta a través de un número determinado de licencias a la importación.

El contingente reduce la cantidad ofrecida del producto extranjero.

Los efectos de este instrumento son muy similares a los del establecimiento de un arancel: elevación del precio interior del bien importado (ya que se reduce la oferta extranjera), que se traduce en una modificación de conducta de los agentes, y cuyo efecto final es una reducción de bienestar de los consumidores en mayor medida que la mejora de bienestar de los productores, es decir, una pérdida de eficiencia.

Y también produce una pérdida de eficiencia.

La diferencia con el establecimiento del arancel es que con éste los importadores podrán importar cualquier cantidad de bienes extranjeros mientras paguen el arancel, sin embargo, cuando se establece un contingente, la Administración limita la cantidad de importaciones que pueden realizarse.

Otra diferencia es que mientras que con el arancel el Estado recauda ingresos, con el establecimiento de un contingente a la importación los ingresos por ventas generan un excedente a los titulares de las licencias respectivas.

Cuando existen contingentes los movimientos en los precios internacionales no afectan en absoluto a lo producido y consumido en el interior, cosa que no ocurre en el caso de los aranceles.

Las barreras no arancelarias

En ocasiones, los estados establecen regulaciones administrativas que entorpecen la entrada de productos extranjeros en los mercados nacionales, tales como controles sanitarios en las fronteras, trámites administrativos, normas de homologación, etc.

Las barreras no arancelarias también reducen la oferta de productos.

Estos obstáculos al libre comercio pasan desde el establecimiento de procedimientos aduaneros complejos y costosos hasta las normas estrictas en materia de sanidad, seguridad o calidad. Sin olvidar el cumplimiento de ciertos estándares normalizados del producto importado.

Este tipo de medidas son quizás las que más practican los países en la actualidad, porque las medidas proteccionistas convencionales, los aranceles, tienen el inconveniente de contravenir el espíritu de los acuerdos comerciales firmados por los países entre sí o en los organismos internacionales.

Las subvenciones a la exportación favorecen a los exportadores.

Todas las medidas proteccionistas perjudican a los consumidores.

Dumping. Vender en el exterior a precios más bajos que el coste de producción.

Para fomentar las relaciones económicas, los países firman acuerdos de cooperación.

Acuerdos: multilaterales, plurilaterales y bilaterales.

Las subvenciones a la exportación

Las exportaciones se pueden incentivar bien mediante subvenciones directas, bien mediante reducciones de impuestos, o bien mediante la concesión de facilidades crediticias a las empresas exportadoras con tipos de interés privilegiados.

Este tipo de medidas proteccionistas también tienen un coste social, ya que las empresas exportadoras subvencionadas producen a un coste superior al que pagan los extranjeros por los bienes producidos por ellas. Al igual que con el establecimiento de un arancel, la concesión de subvenciones a la exportación produce pérdidas para algunos agentes y beneficios para algunos otros.

En este caso, los consumidores pierden por la caída del consumo interior al ser más elevado el precio para los consumidores nacionales que para los extranjeros. También pierde el Estado, y el volumen de tal pérdida es el importe de la subvención que transfiere a los exportadores nacionales, quienes se benefician con tal medida de política comercial. Como en el caso del arancel, existen pérdidas irre recuperables de eficiencia que representan un coste social innecesario.

Un tema relacionado con las subvenciones a las exportaciones es el *dumping*. Se dice que existe *dumping* cuando las empresas venden en el extranjero por debajo del coste de producción o del precio del mercado nacional. Eso se puede hacer con carácter permanente, si su origen es una subvención pública a la exportación que permita vender por debajo del coste. O también se puede hacer con carácter transitorio, si su origen es una política comercial determinada de una empresa a la que le interesa no reducir la producción o deshacerse de *stocks*. En ambos casos, los beneficiados son los consumidores del país sobre el que se practica el *dumping*, pues el precio final de los bienes es inferior a su precio real en el mercado del país productor.

13.5. La Organización Mundial del Comercio (OMC)

La creciente internacionalización de las economías está íntimamente ligada a la creación de acuerdos, instituciones y organismos que son capaces de diseñar un esquema del funcionamiento de las relaciones internacionales.

Entre estos acuerdos, en el área del comercio internacional, hay que destacar el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), que entró en vigor el 1 de enero de 1948, con el objetivo fundamental de preservar y fomentar la progresiva liberalización del comercio internacional. Los países firmantes del acuerdo debían celebrar sucesivas rondas de negociaciones multilaterales para reducir las barreras comerciales.

En el acta final de la Ronda de Uruguay, firmada en 1994, se creó la Organización Mundial de Comercio (OMC), que se encarga de velar por la libertad de los intercambios. Los acuerdos pueden ser:

- *Multilaterales*, cuando participan en la negociación la mayoría de los países integrantes.
- *Plurilaterales*, cuando son varios los países que participan en la negociación.
- *Bilaterales*, cuando son sólo dos países los que participan en la negociación.

La OMC ha sucedido al GATT y sus principales funciones son:

- a) Hacer cumplir los acuerdos multilaterales de comercio firmados hasta su creación y seguir fomentando el libre comercio.
- b) Servir de foro para las negociaciones comerciales multilaterales, e incluso bilaterales, de los países miembros.
- c) Cooperar con otras instituciones internacionales como son el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). El FMI es una institución internacional que se creó en 1945 con el objetivo de actuar como banquero de los bancos centrales, en el contexto del sistema financiero internacional instaurado con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial.

13.6. Los bloques regionales de comercio

El proceso de creciente internacionalización de las economías es la característica de las economías modernas y las conduce a la formación de bloques económicos tales como la Unión Europea (UE), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) o el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), entre otros.

La amplia libertad de movimientos de los factores productivos, unida a la creciente competencia en los mercados, son elementos que condicionan la política económica, de tal forma que las medidas proteccionistas discrecionales y la manipulación del tipo de cambio resultan cada vez menos operativas para los gobiernos nacionales. Por esto, países con un desarrollo económico similar proponen la creación de bloques económicos para eliminar entre ellos las restricciones al libre comercio y disfrutar así de las ventajas del comercio internacional.

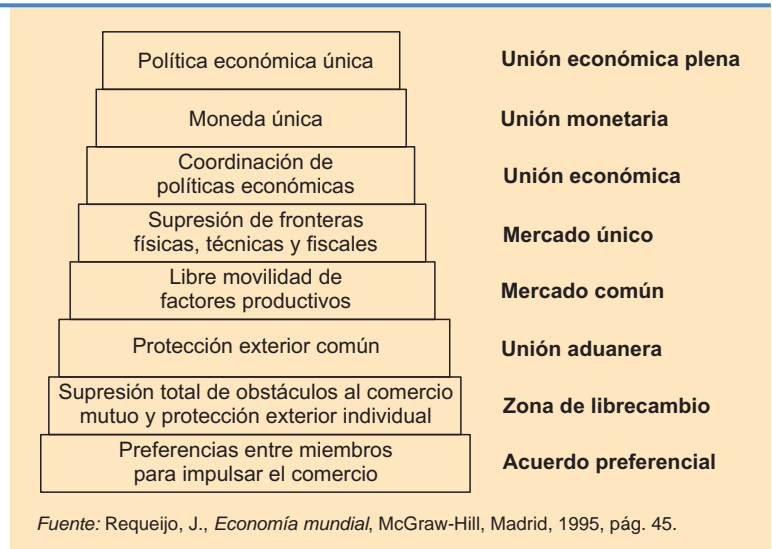
Las razones políticas que se encuentran detrás de los procesos de integración económica pueden variar de un caso a otro, pero en una primera aproximación podemos señalar que buscan fomentar la cooperación entre los estados que se integran y evitar así el enfrentamiento, además de buscar un mayor peso político en el escenario internacional.

Los procesos de integración incorporan una serie de medidas encaminadas a eliminar las barreras entre los países (por ejemplo, las barreras arancelarias) y a fomentar la cooperación (como el establecimiento de políticas económicas comunes), pero el objetivo fundamental es mejorar los niveles de renta y el bienestar económico del área integrada.

Las distintas formas de integración económica se resumen en la Figura 13.6. En esta pirámide se presentan las diferentes formas de integración de menor a mayor grado. A medida que ascendemos en la pirámide, se incorporan los aspectos económicos de las etapas anteriores. Las etapas inferiores han sido utilizadas por los países; así, ejemplos de zonas de libre cambio que permitan eliminar de obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio de mercancías entre los países participantes los encontramos en: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, 1992), la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, 1960), el Acuerdo Comercial de Acercamiento Económico entre Australia y Nueva Zelanda (ANZCERTA, 1983), o los esta-

El proceso de internacionalización y globalización de las economías mundiales explica la formación de bloques económicos con distintos grados de integración, con el fin de mejorar la competitividad de los países que forman parte de esos bloques mediante la cooperación y no mediante el enfrentamiento.

FIGURA 13.6. La pirámide de integración



TEXTO DE APOYO Pan para hoy y hambre para mañana

Tradicionalmente la mayoría de los países ha practicado políticas tendientes a proteger a los agricultores y garantizarles precios y rentas mínimas mediante subvenciones y aranceles a la importación. La Política Agrícola Común de la UE es el ejemplo paradigmático de tales prácticas.

En los últimos meses, diversos factores están provocando un espectacular aumento de los precios de muchos alimentos, obligando a los gobiernos —especialmente de los países en vías de desarrollo— a tomar medidas excepcionales para proteger es esta ocasión a los consumidores. En efecto, numerosos países están frenando sus exportaciones de alimentos y facilitando su importación.

En las últimas semanas, Indonesia, Rusia, Ucrania, Kazajistán, Argentina y Tailandia han restringido sus exportaciones de alimentos. Arabia Saudí recortó su arancel a la importación de trigo del 25% a 0. Incluso países que normalmente son exportadores netos de alimentos están limitando sus ventas al extranje-

ro. Así, India, además de eliminar los aranceles sobre aceite comestible y maíz, ha prohibido la exportación de prácticamente todas sus variedades de arroz. Vietnam, el tercer exportador de arroz, ha anunciado que reducirá sus exportaciones de arroz un 11% este año.

Dichos países están limitando sus exportaciones y fomentando las importaciones de alimentos en un intento de frenar las subidas de precios, que en los países pobres o de renta media fácilmente desencadenan agitación social. Los aumentos de precios, a su vez, están causados por la creciente demanda ejercida por las potencias emergentes (China, India), la utilización de materias primas alimentarias (azúcar, maíces, aceites, soja) en la producción de biocombustibles y la especulación de inversores que compran materias primas ante la crisis en los mercados financieros.

Por muy comprensibles que sean las acciones tomadas por los gobiernos, las medidas a medio plazo pro-

vocarán una mayor alza de precios y distorsionarán el comercio internacional. Los agricultores perderán sus tradicionales mercados de exportación. Los impuestos a la exportación y a la contención artificial de precios solamente conseguirán que los agricultores no cultiven los productos más demandados (para evitar dichos impuestos) y no inviertan en mejorar sus explotaciones.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) prevé medidas excepcionales ante situaciones como la actual. Pero deben tomarse de manera multilateral, con el beneplácito de la OMC, y no unilateralmente y sin consulta alguna entre los países. Similarmente, los países no pueden dedicarse a competir para subvencionar distintos tipos de biocombustibles, sino que deben liberalizar su comercio para que se imponga la variedad más eficiente. El mundo necesita más libre comercio regulado por instituciones multilaterales y no un neoproteccionismo que acabará dañando a todos.

Fuente: *Expansión*, 7 de abril de 2008.

blecidos por la Unión Europea con algunos países del este y centro de Europa, entre otros.

De los distintos grados de integración económica entre países asociados en bloques regionales para eliminar las restricciones al comercio y fomentarlo entre ellos destacamos: el área de libre comercio, la unión aduanera y el mercado común.

Área de libre comercio

Está formada por un grupo de países que eliminan entre sí todas las restricciones al comercio (aranceles, contingentes a la importación, etc.), pero cada país miembro establece una tarifa exterior para el comercio con el resto del mundo, como, por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA).

El problema de un área de libre comercio es que el comercio con el resto del mundo se canaliza a través del país miembro que establezca la tarifa exterior menor. Si Canadá tiene una tarifa exterior menor que Estados Unidos y que México, es probable que las mercancías que procedan del resto del mundo entren en la NAFTA a través de Canadá.

Unión aduanera

Para solventar este problema se crean las *uniones aduaneras*, donde todos los países miembros eliminan las trabas al comercio dentro de la unión y establecen una tarifa exterior común para el comercio con el resto del mundo. En esta fase de unión aduanera se encuentra en la actualidad la Comunidad del Caribe (CARICOM).

Los países miembros son: Antigua, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Trinidad-Tobago y algunas islas menores del Caribe.

Mercado común

Es un paso más en la formación de bloques económicos. Es una unión aduanera que permite la libre circulación de factores productivos dentro de los países miembros, y donde éstos adoptan políticas comunes en materias como seguridad social, competencia, agricultura, impuestos, etc. Un ejemplo es el de la Unión Europea (UE), que trataremos en el Capítulo 15.

La integración económica es una forma de cooperación a nivel internacional que tiene sus ventajas y sus inconvenientes, y que exige unos procesos de armonización tanto económicos como políticos e institucionales.

Un área de libre comercio es un bloque comercial donde se eliminan las barreras comerciales entre los países que lo componen.

Además, en una unión aduanera la tarifa exterior de comercio es común.

Un mercado común es una unión aduanera que permite la libre circulación de factores, lo que exige procesos de armonización.

RESUMEN

Existen argumentos a favor del comercio internacional, como que permite una mayor competencia, una mayor disponibilidad de bienes o colocar los excedentes cuando existen economías de escala; en definitiva, explotar las ventajas comparativas.

Cuando hay comercio los países se especializan en ciertos productos, e incrementan su producción. Si existen economías de escala, los costes disminuyen a medida que aumenta la producción; es decir, se cumple el principio de eficiencia en la producción.

El comercio internacional altera los precios de los bienes, servicios y factores productivos intercambiados, lo que lleva a los agentes a modificar sus conductas. Como resultado, algunos agentes salen beneficiados y otros perjudicados. En términos globales, con el comercio internacional se producen aumentos de bienestar económico. El proceso de globalización desde la visión económica se apoya en este principio.

Surge entonces la polémica entre librecambio y proteccionismo. Múltiples son también los argumentos utilizados para justificar la protección: defender la seguridad nacional, ayudar a las industrias nacientes, proteger los puestos de trabajo e impedir la competencia desleal, entre otros.

La política comercial supone poner en práctica una serie de instrumentos con el fin de limitar el comercio, con lo que los beneficios derivados del mismo disminuyen. Estos instrumentos son los aranceles, los contingentes, las barreras arancelarias y las subvenciones a la exportación.

El establecimiento de un arancel supone aumentar en el mercado interior el precio del producto procedente del exterior. Esta medida genera ineficiencias, porque supone una transferencia de renta de los consumidores a los productores y al Estado. Las pérdidas que experimentan los consumidores son superiores a las ganancias de los otros agentes.

El establecimiento de un contingente implica fijar un número limitado de unidades de producto procedente del mercado exterior, para proteger el mercado interior. La ineficiencia que se alcanza con esta medida es similar a las logradas en el caso del arancel. Sin embargo, con un contingente los titulares de las licencias de importación obtienen un excedente, y el Estado no recauda.

Otra práctica es el *dumping*, es decir, vender en el mercado internacional a un precio por debajo del coste. Aunque esta situación favorece a corto plazo a los consumidores, la práctica del *dumping* no está permitida.

El gran flujo de intercambios que se producen entre los diferentes países hace necesaria la existencia de organismos y la adopción de acuerdos orientados a favorecer el comercio. Así, el GATT, la OMC y el FMI han jugado y juegan un papel relevante.

En los procesos de integración se produce una supresión de las barreras entre los países miembros, lo que refuerza la competencia frente al exterior. Las formas o modalidades de la integración son diversas: área de libre comercio, unión aduanera y mercado común. Las ventajas son el aumento de los flujos comerciales, la mayor dimensión de los mercados, menores costes y mayor competitividad.

TÉRMINOS CLAVE

- Arancel
- Área de libre comercio
- Barreras no arancelarias
- Contingentes a la importación
- *Dumping*
- Economías de escala
- Eficiencia
- Excedente del consumidor
- Excedente del productor
- Globalización
- Libre comercio
- Mercado común
- Precios relativos
- Proteccionismo
- Subvenciones a la exportación
- Unión aduanera
- Ventaja absoluta
- Ventaja relativa o comparativa

CUESTIONES

- Con la existencia de comercio internacional, ¿cuándo se convierte un país en exportador de zapatos? ¿Y en importador?
- Compare los efectos del establecimiento de un arancel con los de un contingente a la importación.
- Enumere cinco argumentos a favor del proteccionismo.
- ¿Qué es un mercado común?

EJERCICIOS

- Según el principio de la ventaja comparativa, los países se especializan en la producción de bienes y servicios que pueden obtener:
 - Con menor cantidad de recursos.
 - Con menor coste total.
 - Con menos horas de factor trabajo empleado.
 - Con un coste relativamente menor.
- Dada la siguiente relación de costes en los que se incurre en la producción de dos bienes en España y en Turquía:

1 kg de producto	Costes en España	Costes en Turquía
Dátiles	4 €	1 €
Almendras	4 €	2 €

¿Cuál de las siguientes afirmaciones es correcta?

- Turquía se especializará en la producción de ambos bienes al ser relativamente menos costosa su producción.
 - España tiene ventaja comparativa en la producción de almendras.
 - El coste de oportunidad de producir almendras en España en términos de la producción de dátiles es de 1/2.
 - Todas las respuestas son correctas.
- Elevar el precio del transporte internacional provoca los mismos efectos sobre los agentes económicos en el comercio internacional que el establecimiento de un arancel:
 - Sí, porque reduce las ventajas comparativas.
 - Sí, porque aumenta los costes de oportunidad.
 - No.
 - Sí, siempre que se eleve el precio en la misma cuantía que el establecimiento del arancel.
 - El proteccionismo impulsa y favorece el crecimiento de las exportaciones:
 - Siempre que aplique restricciones a la importación.
 - Falso.
 - Verdadero.
 - Siempre que permita el *dumping*.
 - Como desventaja de la integración económica podemos citar:
 - La reducción de los costes de transacción.
 - La mayor movilidad de factores productivos.
 - La reducción de soberanía presupuestaria.
 - La mayor disponibilidad de bienes.

SOLUCIONES

CUESTIONES

1. Cuando tiene ventaja comparativa en la producción de zapatos respecto al resto de los países con los que comercia. Sus costes relativos serán más bajos y los precios interiores también. Luego los productores de zapatos tendrán incentivos (al ser los precios más altos) para exportar zapatos.
Sin embargo, cuando algún otro país del resto del mundo tiene ventaja relativa en la producción de zapatos, significa que ese país incurre en unos costes relativos mayores, y por tanto los precios también lo serán. Luego los consumidores preferirán zapatos importados al ser más baratos.
2. El arancel es un impuesto que no limita la cantidad de importación, mientras que el contingente consiste precisamente en establecer un límite cuantitativo a la importación de un bien.
Con el establecimiento del arancel, el Estado recauda ingresos. El contingente genera un excedente a los titulares de las licencias (salvo que el Estado cobre una tarifa a los titulares de las licencias).
Con el arancel, los movimientos de precios internacionales afectan a las conductas de los agentes en el interior, mientras que con un contingente, los movimientos en los precios internacionales no afectan a lo producido y consumido en el interior.
3. Proteger los puestos de trabajo en el interior, ayudar a las industrias nacientes, defender la seguridad nacional, responder con restricciones comerciales extranjeras en fase de recesión del ciclo económico y combatir los desequilibrios comerciales exteriores.
4. Es un tipo de integración económica entre países que permite la libre circulación de factores productivos, además del desarme arancelario y del mantenimiento de una tarifa exterior común.

EJERCICIOS

1. **d)** El alumno debe relacionar los conceptos de ventaja relativa y coste de oportunidad. Un país se especializará en la producción de bienes y servicios cuando tenga ventaja relativa en su producción, es decir, cuando su coste de producción es relativamente menor que el de otros países, o lo que es lo mismo, cuando el coste de oportunidad en el que incurre es menor.
2. **b)** El coste relativo de la producción de dátiles respecto a la producción de almendras en España es de 1 euro (4:4), mientras que en Turquía es de 0,5 euros (1:2), por lo que decimos que Turquía tiene ventaja comparativa en la producción de dátiles frente a España. El coste relativo de la producción de almendras respecto a la producción de dátiles en España es de 1 euro (4:4), mientras que en Turquía es de 2 euros (2:1), por lo que decimos que España tiene ventaja comparativa en la producción de almendras frente a Turquía.
3. **c)** Un mayor precio del transporte internacional reduce las ventajas relativas en la producción de determinados países, aumentando los costes de oportunidad, pero sus efectos sobre los agentes económicos son distintos. Un arancel permite obtener recursos para el Estado, mientras que el aumento del precio del transporte no supone un aumento de los ingresos públicos.
4. **b)** El proteccionismo supone aplicar medidas que impidan o limiten la entrada de productos extranjeros, pero no necesariamente permite el incremento de las exportaciones.
5. **c)** La integración exige e impone características económicas similares para los países integrados. Una de ellas es conseguir un déficit público similar, de tal manera que impone limitaciones en cuanto a su dimensión, y los países soberanos pierden autonomía en su política presupuestaria.

CAPÍTULO

14

El sector exterior. Tipo de cambio y mercado de divisas

ESQUEMA

- 14.1. La balanza de pagos 258
- 14.2. El tipo de cambio 264
- 14.3. El mercado de divisas 264
- 14.4. Sistemas de tipos de cambio flexibles 269
- 14.5. Sistemas de tipos de cambio fijos 272
- 14.6. Los tipos de cambio y la competitividad 273

Introducción

Hemos estudiado por qué los países acuden al comercio internacional asignando los recursos a través de los movimientos internacionales de bienes, servicios y factores, así como de capitales. Todas las transacciones derivadas de este comercio se registran sistemáticamente en un documento contable denominado *balanza de pagos* que nos proporciona un modo útil de analizar los efectos de dichas transacciones en la economía nacional.

Existe otra cuestión por conocer: ¿cómo se resuelve el problema de liquidar transacciones entre países que utilizan distintas monedas? En el mercado de dinero se intercambia ese bien, pero cuando las monedas a intercambiar proceden de diferentes economías, se acude al *mercado de divisas*, donde se determina la relación de cambio entre las distintas divisas: el tipo de cambio. Para determinar el tipo de cambio se desarrollan diferentes sistemas de tipo de cambio, en función del grado de intervención de la autoridad en el mercado. Una forma de medir la competitividad de un país con respecto a otro es calculando la relación real de intercambio, como índice de precios de lo que un país vende comparado con el precio de lo que compra. En este sentido, es necesario conocer el concepto de tipo de cambio real, que relaciona el tipo de cambio nominal con los niveles de precios tanto interiores como exteriores.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

- ✓ Interpretar el significado de la contabilidad de las relaciones comerciales con el resto del mundo a través de la balanza de pagos.
- ✓ Conocer la estructura según la cual se agrupan las operaciones comerciales y financieras de una economía con el resto del mundo.
- ✓ Comprender cómo se resuelven los problemas derivados del uso de distintas monedas con la introducción del mercado de divisas.
- ✓ Diferenciar los conceptos de tipo de cambio nominal y tipo de cambio real.
- ✓ Utilizar el concepto de relación real de intercambio para expresar tanto el poder de compra de las exportaciones en el comercio internacional como la competitividad.
- ✓ Conocer los componentes de la demanda y oferta de divisas y cómo se determina el tipo de cambio.
- ✓ Distinguir entre las modalidades de sistemas de tipos de cambio fijos y flexibles.

14.1. La balanza de pagos

La balanza de pagos es una imagen o un reflejo de las relaciones económicas exteriores.

Balanza de pagos formada por: cuenta corriente, cuenta de capital y cuenta financiera.

Balanza por cuenta corriente: recoge las transacciones reales, y está formada por las sub-balanzas: comercial, de servicios, rentas y transferencias.

Subbalanza comercial: registra el valor de las importaciones y de las exportaciones.

Las transacciones realizadas a través del comercio internacional generan flujos físicos de mercancías y flujos de activos financieros. La valoración de estos flujos en un año, dado el gran volumen que alcanza, es necesario recogerla de una forma sistemática y con una técnica contable, definida por el FMI, que se denomina *balanza de pagos*. En nuestro país este documento lo elabora el Banco de España, y desde 1999 la valoración de todas las transacciones internacionales se realiza en euros. Como la balanza de pagos es un documento contable que sigue el criterio de la partida doble, todas las transacciones económicas generan ingresos y pagos: uno por el valor de la mercancía, servicio, o título de crédito que se haya entregado; otro por su contrapartida en dinero, en créditos o en bienes y servicios, obteniendo como resultado un saldo nulo de la balanza.

Las operaciones de la balanza de pagos se ordenan en torno a tres cuentas básicas: cuenta corriente, de capital y financiera. A su vez, la cuenta corriente se subdivide en cuatro balanzas: comercial, servicios, rentas y transferencias.

Los datos sobre las transacciones comerciales se recogen en la *balanza comercial*. Este registro nos permite conocer, por diferencia entre el valor de las exportaciones y el de las importaciones, si nuestra economía presenta o no desequilibrios en sus flujos comerciales. Se presenta un desequilibrio cuando, para el caso de España, el valor de las importaciones es superior al de las exportaciones. Decimos que la economía española presenta un *déficit comercial*, hecho que representa una deuda de España con el resto del mundo. También constituye un desequilibrio comercial el hecho de presentar un *superávit*, es decir, cuando el valor de las exportaciones de bienes supera al valor de las importaciones, lo cual supone una posición acreedora de España respecto del resto del mundo.

Cuadro 14.1. Las partidas de la balanza de pagos

En el cuadro se recogen los títulos de las partidas más representativas de la balanza de pagos española, las operaciones que incluye cada una de ellas y el significado de los saldos. Si el saldo es positivo se dice que hay superávit; si, por el contrario, es negativo, la partida tiene déficit.

TÍTULO	INCLUYE	SIGNIFICADO DE DÉFICIT O SUPERÁVIT
Cuenta corriente	Transacciones de bienes o servicios, rentas del trabajo o de la inversión y transferencias sin contrapartida.	SUPERÁVIT: Ingresos > Pagos, por lo que aumentan los activos frente al exterior. La economía está prestando al resto del mundo. DÉFICIT: Ingresos < Pagos, por lo que disminuyen los activos frente al exterior. La economía toma prestado del resto del mundo.
Mercancías	Transacciones de bienes. Ej.: coches, naranjas, etc.	SUPERÁVIT: Exportaciones > Importaciones. DÉFICIT: Exportaciones < Importaciones.
Servicios	Transacciones de servicios: turismo, viajes y otros.	SUPERÁVIT: Exportaciones servicios > Importaciones servicios. DÉFICIT: Exportaciones servicios < Importaciones servicios.
Turismo y viajes	Transacciones de bienes y servicios adquiridos en la economía por viajeros con estancias inferiores a un año.	SUPERÁVIT: Exportaciones turismo > Importaciones turismo. DÉFICIT: Exportaciones turismo < Importaciones turismo.
Rentas	Remuneraciones del trabajo o de activos/pasivos financieros en el extranjero. Ej.: trabajadores fronterizos, intereses de préstamos, etc.	SUPERÁVIT: Ingresos por rentas > Pagos por rentas. DÉFICIT: Ingresos por rentas < Pagos por rentas.
Transferencias	Ingresos y pagos sin contrapartida. Ej.: remesas de emigrantes, donaciones, liquidaciones de patrimonio.	SUPERÁVIT: Ingresos por transferencias > Pagos por transferencias. DÉFICIT: Ingresos por transferencias < Pagos por transferencias.
Cuenta de capital	Transferencias de capital que no tienen contrapartida y adquisición, y disposición de activos no producidos y no financieros. Ej.: fondos estructurales que proceden de la UE, derechos de autor, transferencias de tierras o recursos naturales.	SUPERÁVIT: Ingresos por capital > Pagos por capital. DÉFICIT: Ingresos por capital < Pagos por capital.
Cuenta financiera	Transacciones de activos y pasivos financieros. Ej.: inversiones en el exterior o del exterior en el país.	Variación de pasivos > Variación de activos: Entradas de capital > Salidas de capital. Variación de pasivos < Variación de activos: Entradas de capital < Salidas de capital.
Reservas	Oro, divisas (efectivo, valores y depósitos), DEG, posición de reserva del FMI.	Variación de pasivos > Variación de activos. Variación de pasivos < Variación de activos.
Errores y omisiones	Partida cuya función es el cuadro de la balanza de pagos.	Signo positivo: ingreso no contabilizado en otra rúbrica. Signo negativo: pago no contabilizado en otra rúbrica.

Desde la óptica de un residente: un signo positivo en la columna de variación de pasivos supone un aumento de los pasivos frente a los no residentes, y un signo negativo, una disminución. Un signo positivo en la columna de variación de activos supone un aumento de los activos frente a los no residentes, y un signo negativo, una disminución.

Para hacernos una idea de las transacciones comerciales de España con el resto del mundo, recogemos alguna información agregada extraída de la balanza de pagos del año 2005-2006 (véase el Cuadro 14.2). Las exportaciones de bienes de consumo superan en valor a las importaciones, mientras que las exportaciones de bienes de capital y de bienes intermedios son por un valor inferior a las importaciones.

Cuadro 14.2. Balanza de pagos española de 2005 y 2006 (en millones de euros)

	2005			2006		
	INGRESOS	PAGOS	SALDO	INGRESOS	PAGOS	SALDO
Cuenta corriente	282.498,0	349.357,7	-66.859,7	312.917,3	397.653,5	-84.736,3
Balanza comercial	157.977,5	226.580,	-68.603,0	172.421,2	252.563,0	-80.142,2
Servicios	76.247,4	54.007,7	22.239,7	84.461,5	62.318,9	22.142,6
• Turismo y viajes	38.558,3	12.125,2	26.433,1	40.709,9	13.265,7	27.444,3
• Otros servicios	37.689,1	41.882,5	-4.193,3	43.751,5	49.053,2	-5.301,7
Renta	31.870,4	48.973,	-17.103,3	39.031,0	60.014,0	-20.983,1
• Del trabajo	1.059,8	1.237,5	-177,7	1.196,7	1.484,4	-287,7
• De la inversión	30.810,7	47.736,2	-16.925,5	37.834,4	58.529,9	-20.695,4
Transferencias corrientes	16.402,6	19.795,	-3.392,9	17.003,5	22.757,0	-5.753,5
Cuenta de capital	9.081,3	900,9	8.180,4	7.636,5	1.461,9	6.174,6
CUENTA CORRIENTE Y CAPITAL	291.579,3	350.258,6	-58.679,3	320.553,8	399.115,4	-78.561,7
	VARIACIÓN NETA DE PASIVOS (VNP)	VARIACIÓN NETA DE ACTIVOS (VNA)	SALDOS (VNP-VNA)	VARIACIÓN NETA DE PASIVOS (VNP)	VARIACIÓN NETA DE ACTIVOS (VNA)	SALDOS (VNP-VNA)
CUENTA FINANCIERA (a)	—	—	60.818,0	—	—	81.471,1
Excluido Banco de España	—	—	62.932,2	—	—	107.271,2
Inversiones exteriores directas	—	—	-13.516,7	—	—	-55.531,1
• De España en el exterior	—	33.635,9	-33.635,9	—	71.486,5	-71.486,5
• Del exterior en España	20.119,2	—	20.119,2	15.955,4	—	15.955,4
Inversiones de cartera	—	—	58.734,2	—	—	198.313,6
• De España en el exterior	—	79.740,8	-79.740	—	-5.103,5	5.103,5
• Del exterior en España	138.475,0	—	138.475,0	193.210,0	—	193.210,0
Otras inversiones (b)	—	—	17.348,6	—	—	-37.555,5
De España en el exterior	—	47.252,8	-47.252,8	—	70.361,3	-70.361,3
• Instituciones financieras monetarias	—	39.846,5	-39.846,5	—	57.860,2	-57.860,2
• Administraciones públicas	—	542,2	-542,2	—	91,4	-91,4
• Otros sectores residentes	—	6.864,1	-6.864,1	—	12.409,7	-12.409,7
Del exterior en España	64.601,4	—	64.601,4	32.805,8	—	32.805,8
• Instituciones financieras monetarias	51.055,1	—	51.055,1	4.637,1	—	4.637,1
• Administraciones públicas	100,0	—	100,0	354,0	—	354,7
• Otros sectores residentes	13.446,2	—	13.446,2	27.814,0	—	27.814,0
• Derivados financieros	—	—	366,1	—	—	2.044,2
Banco de España	—	—	-2.114,2	—	—	-25.800,1
Reservas	—	—	1.439,5	—	—	-480,4
Activos frente al eurosistema	—	—	14.855,0	—	—	-12.327,0
Otros activos netos	—	—	-18.408,7	—	—	-12.992,7
ERRORES Y OMISIONES	—	—	-2.138,7	—	—	-2.909,4

Fuente: Banco de España.

(a) Tanto la variación de activos como la variación de pasivos deben entenderse netas de sus correspondientes amortizaciones.

(b) Incluye principalmente préstamos, cesiones/adquisiciones temporales y depósitos.

CONVENCIÓN CONTABLE:

Cuenta financiera, excluido el Banco de España:

VNA: un signo positivo (negativo) supone un aumento (disminución) de los activos y, por tanto, una salida (entrada) de capital.**VNP:** un signo positivo (negativo) supone un aumento (disminución) de los pasivos y, por tanto, una entrada (salida) de capital.**VNP-VNA:** un signo positivo (negativo) supone una entrada (salida) de capital.

Banco de España: un signo positivo (negativo) supone una disminución (aumento) de los activos del BE frente al exterior.

Errores y omisiones: un signo positivo (negativo) supone un ingreso (pago) no contabilizado en otra rúbrica de la balanza.

Además de conocer la estructura del comercio exterior, es igualmente interesante determinar el *índice de cobertura*, que se calcula como el porcentaje del valor de las exportaciones sobre el de las importaciones. Si el valor resulta ser inferior a 100, significa que los ingresos por exportaciones no son suficientes para cubrir los pagos por importaciones.

Los residentes de un país y los residentes en el resto del mundo, además de realizar transacciones comerciales, intercambian servicios como turismo, transporte o seguros. La valoración de estos intercambios se recoge en la subbalanza de servicios. Si la diferencia entre el valor de los servicios exportados y el valor de los servicios importados en un período de tiempo dado es positiva, dicha subbalanza presenta en ese período un superávit, que permitirá financiar en parte, o en su totalidad, el desequilibrio comercial, en el caso de que exista, de esa economía. Si, por el contrario, dicha diferencia resulta negativa, la balanza de servicios tendrá un saldo deficitario. Para la economía española es una constante que la balanza de servicios tenga saldo positivo, es decir superávit, gracias a la partida que recoge las transacciones por turismo. Este hecho ha permitido financiar los déficit comerciales de nuestra economía a través de dos tipos de efectos, permitiendo la adquisición de bienes para atender a la demanda interna, y contribuyendo a la adquisición de bienes de inversión en otros sectores productivos. Estos dos aspectos han sido esenciales para el proceso de desarrollo económico y social de la economía española, y han contribuido a elevar el nivel de renta nacional.

En la balanza por cuenta corriente, las balanzas comercial y de servicios son las más importantes en cuanto al valor de las transacciones que recogen, pero también existen otras subbalanzas que son la de transferencias y la de rentas.

La balanza de transferencias incluye las operaciones con el exterior que no implican contrapartida, como, por ejemplo, las remesas de dinero que los emigrantes envían a su país (transferencias privadas), o las donaciones internacionales (transferencias públicas). Entre estas últimas destacan por su importancia para España las transferencias a la Unión Europea que recoge la aportación española al presupuesto comunitario; también los flujos recibidos por España en concepto de ayudas a través de los distintos fondos europeos, como el Fondo Social Europeo.

Por lo que se refiere a la balanza de rentas, engloba tanto las rentas del trabajo (remuneración de los trabajadores fronterizos, temporeros o estacionales) como las del capital (inversiones directas, en cartera e intereses de préstamos o depósitos).

Estas cuatro balanzas —comercial, servicios, transferencias y rentas— configuran la balanza por cuenta corriente.

	Balanza comercial
	Balanza de servicios
CUENTA CORRIENTE	Balanza de transferencias
	Balanza de rentas

La cuenta de capital incluye las transferencias de capital. Destacan por su importancia los ingresos por transferencias de capital del sector administraciones públicas con la Unión Europea; por ejemplo, los Fondos Estructurales procedentes de la UE para el Desarrollo Regional (FEDER), los Fondos de Cohesión y los Fondos Europeos de Orientación y Garantía (FEOGA), entre otros.

$$\begin{aligned} \text{Índice de cobertura} &= \\ &= \frac{\text{valor exportaciones}}{\text{valor importaciones}} \times 100 \end{aligned}$$

Subbalanza de servicios: recoge las transacciones de importación y exportación de servicios.

Subbalanza de transferencias: recoge las operaciones sin contrapartida.

Subbalanza de rentas: contabiliza las rentas del trabajo y del capital.

La cuenta de capital recoge las transferencias de capital sin contraprestación.

La cuenta financiera recoge las transacciones monetarias y financieras.

La balanza de pagos contabiliza los flujos financieros en la denominada *balanza financiera*. ¿Cuáles son los flujos financieros más representativos que se registran en esta balanza? La cuenta financiera está estructurada en tres balanzas diferenciadas por el tipo de activos y pasivos financieros en que se materializan las operaciones:

- a) Inversiones directas y en cartera de España en el extranjero y de inversiones directas y en cartera de residentes en el extranjero en España.
- b) Otra inversión.
- c) Reservas.

En la balanza financiera hay que distinguir entre la variación de pasivos que registra operaciones de capital del resto del mundo en España (la compra por parte de un residente en Gran Bretaña, de un apartamento en las costas de Ibiza), y la variación de activos que recoge las operaciones de capital españolas en el extranjero (la compra de acciones de IBM por parte de un ciudadano español).

Inversiones directas: adquirir el control.

Las inversiones directas se definen como aquellas que reflejan la intención de adquirir una rentabilidad permanente en la empresa invertida alcanzando un grado significativo de control de la sociedad. Por ejemplo, la compra por parte de un español de una empresa de transportes en Kosovo.

Inversiones en cartera: no existe intención de adquirir el control.

Por su parte, las inversiones en cartera recogen las transacciones en valores negociables, sin intención de adquirir el control de la sociedad; sólo se pretende el cobro de la remuneración correspondiente al rendimiento de la inversión bursátil efectuada. Por ejemplo, la compra de acciones de Telefónica por parte de un ciudadano canadiense.

Préstamos a corto o a largo plazo.

La balanza de otra inversión recoge las operaciones de préstamos tanto comerciales como financieros y de depósitos. Es interesante la distinción entre el corto plazo (operaciones con vencimiento a un año) y el largo plazo (operaciones con vencimiento superior a un año).

La variación de reservas mide el aumento o disminución de los medios de pago y al final determina la entrada o salida de divisas en el país, si es acreedor o deudor frente al exterior.

La cuenta financiera también recoge las variaciones de reservas. Éstas, las reservas, son medios de pago, activos financieros líquidos de aceptación internacional en poder del banco central, que se utilizan para las necesidades de financiación de los desequilibrios de la balanza de pagos o para regular indirectamente su magnitud a través de las intervenciones en los mercados de cambios. Fundamentalmente están constituidas por oro y divisas.

La cuenta de errores y omisiones recoge el valor de las operaciones no registradas en otras subbalanzas y permite que la suma de todos los saldos sea igual a cero. Es una parte independiente del resto de las balanzas. De tal manera que

$$\text{Saldo balanza cuenta corriente} + \text{saldo balanza cuenta capital} + \text{saldo cuenta financiera} = \text{Errores y omisiones}$$

Si el saldo de la cuenta de Errores y omisiones es positivo, existe una infravaloración, por errores y omisiones, del saldo neto de la balanza por cuenta corriente más la de capital, es decir, la capacidad de financiación de la economía en relación a la cuenta financiera. En caso contrario, es decir, cuando el saldo sea negativo, se ha producido una sobrevaloración.

La balanza de pagos, al ser un documento contable, siempre presentará un saldo de valor igual a cero. Significa que un déficit por cuenta corriente se financia con un superávit de la cuenta de capital y financiera. Esto es posible gracias al funcionamiento de la *cuenta Variación de reservas*, que mide el crecimiento o disminución de medios de pago exteriores que se han producido como consecuencia de las operaciones con el exterior realizadas en un período.

Cuadro 14.3. Índice de cobertura

Años	Exportaciones	Importaciones	Índice [(Exp/Imp) × 100]
2005	157.977,5	226.580,7	69,7
2006	172.421,2	252.563,4	68,2

do de tiempo. Su saldo refleja la variación experimentada por las cuentas exteriores del país en ese período. Tendrá superávit cuando la suma de los saldos de las balanzas por cuenta corriente y de capital y financiera (exceptuando las variaciones de reservas) presente superávit, es decir, sea positiva, aumentando la tenencia de divisas. Por ello decimos que está mejorando la posición acreedora del país frente al resto del mundo. En este sentido, también decimos que la economía tiene capacidad de financiación.

Capacidad de financiación (saldo positivo) = saldo cuenta corriente +
saldo cuenta de capital

Capacidad de financiación (saldo negativo) = saldo de cuenta financiera +
errores y omisiones

Por el contrario, el saldo de la cuenta Variación de reservas presenta déficit cuando la suma de los saldos de las balanzas por cuenta corriente y de capital y financiera (exceptuando las variaciones de reservas) soporten saldo negativo o déficit, observando con ello que está disminuyendo la tenencia de reservas, y decimos que está aumentando la posición deudora del país frente al resto del mundo. En este caso la economía necesita financiación del exterior.

Necesidad de financiación (saldo negativo) = saldo cuenta corriente +
saldo cuenta de capital

Necesidad de financiación (saldo positivo) = saldo de cuenta financiera +
errores y omisiones

Cuadro 14.4. Balanza de pagos: saldos

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Capacidad (+)/necesidad (-) de financiación	-3,1	-3,2	-2,2	-2,5	-4,3	-6,5
Cuenta corriente	-4,0	-3,9	-3,3	-3,5	-5,3	-7,4
Mercancías	-6,4	-5,7	-5,0	-5,1	-6,4	-7,6
Servicios	3,3	3,4	3,1	3,0	2,6	2,5
<i>Turismo y viajes</i>	4,1	4,0	3,5	3,5	3,2	2,9
<i>Otros servicios</i>	-0,8	-0,6	-0,4	-0,5	-0,6	-0,4
Rentas	-1,2	-1,8	-1,7	-1,3	-1,4	-1,9
<i>Del que: beneficios reinvertidos</i>	0,3	-0,2	-0,2	0,0	0,0	0,1
Transferencias corrientes	0,3	0,2	0,3	-0,1	0,0	-0,3
Cuenta de capital	0,8	0,8	1,1	1,0	1,0	0,9
Cuenta financiera	3,1	3,2	2,1	2,3	4,2	6,6
Excluido Banco de España	4,1	0,6	1,6	2,1	5,8	6,8
Inversiones directas	-3,2	-0,8	0,9	-0,3	-3,4	-1,4
Inversiones de cartera	-0,2	-2,8	0,6	-0,3	10,2	6,4
Otras inversiones	7,2	4,2	0,7	6,3	-1,0	1,8
Derivados financieros	0,3	-0,1	-0,7	-0,4	0,0	0,0
Banco de España	-1,0	2,6	0,5	0,2	-1,7	-0,2
Errores y omisiones	0,0	0,0	0,1	0,2	0,1	-0,1

Un saldo positivo significa que el país está aumentando la tenencia de divisas, es decir, está mejorando la posición acreedora frente al resto del mundo. Por el contrario, cuando presente déficit, la tenencia de divisas disminuye, y por ello la posición deudora del país frente al resto del mundo está aumentando.

Aunque la información que nos proporciona la balanza de pagos sobre la necesidad o capacidad de financiación de nuestra economía es de carácter global, es decir, de España frente al resto del mundo, realmente los saldos bilaterales de la economía española con otros países varían considerablemente; por ejemplo, son netamente deficitarios con los Estados Unidos y Japón, y presentan superávit continuos con Portugal y Grecia.

14.2. El tipo de cambio

Problema del comercio internacional: distintas unidades de cuenta.

Un exportador español de calzado querrá que sus ventas, tanto al exterior como al interior del país, sean pagadas en euros. Por este motivo, cuando un importador estadounidense adquiera dicho calzado tendrá que cambiar su moneda (dólar) por euros para poder efectuar el pago y liquidar así la transacción. El valor del euro, entonces, guarda una relación con el dólar y, por supuesto, con otras monedas del resto del mundo. A esta relación se la denomina *tipo de cambio* nominal y se expresa como el número de unidades de moneda nacional que hay que dar a cambio de una unidad de moneda extranjera.

Tipo de cambio nominal: número de unidades de moneda nacional que hay que entregar por unidad de moneda extranjera.

El tipo de cambio es simplemente un precio relativo que expresa a grandes rasgos el poder adquisitivo de las diferentes monedas. Por ejemplo, si el tipo de cambio del euro con respecto al dólar es de 0,63 euro/dólar, ello indica que cada dólar vale 63 céntimos de euro, y podemos suponer en principio que por ese importe se puede comprar lo mismo en Europa que en Estados Unidos. Nótese que definimos el tipo de cambio euro/dólar como el número de unidades de euro que hay que entregar a cambio de una unidad de dólar. Pero dado que el tipo de cambio es un precio relativo, también podemos decir que hay que entregar 1,59 dólares para obtener un euro. Esta segunda forma de expresar la paridad del euro respecto del dólar es utilizada por algunos países y en la prensa. En la exposición del capítulo utilizamos la primera definición.

Nuestro importador estadounidense acudirá a una entidad bancaria a intercambiar su moneda por divisa, formando parte, como agente, del mercado de divisas.

14.3. El mercado de divisas

Una divisa es dinero extranjero.

Se entiende por *divisa* el dinero extranjero y comprende los billetes, monedas y otros instrumentos financieros de pago o de crédito. De esta definición se desprende que el dólar estadounidense, el rublo ruso, el yen japonés, etc., son divisas cuando estén en posesión de un residente español.

El tipo de cambio se fija en el mercado de divisas.

En el mercado de divisas, como en todo mercado, la oferta y la demanda determinan el precio, en este caso el tipo de cambio, y como todo precio, su valor puede fluctuar al alza o a la baja. Estas variaciones son fundamentales para entender las fluctuaciones en la actividad de determinados sectores de la economía, como, por ejemplo, el turismo.

En anteriores capítulos venimos diferenciando entre variables reales y variables nominales, estableciendo el criterio de que a partir de estas últimas y

Cuadro 14.5. Posición de la inversión internacional de España en el exterior y del exterior en España (datos obtenidos de la Balanza de Pagos de España 2006) (en millones de euros)

	2006			
	I TR	II TIR	III TR	IV TIR
INVERSIONES EXTERIORES DIRECTAS	319.376,3	323.304,7	332.006,5	336.578,9
Acciones y otras participaciones	239.207,6	244.812,6	247.850,6	250.907,5
Financiación a empresas relacionadas	80.168,7	78.492,1	84.155,9	85.671,4
INVERSIONES DE CARTERA	803.777,8	843.475,9	906.828,9	964.517,5
Acciones y participaciones en fondos de inversión	214.645,4	206.547,4	232.506,1	245.678,0
<i>Instituciones financieras monetarias</i>	81.960,8	75.656,5	85.913,2	95.884,5
<i>Otros sectores residentes</i>	132.684,6	130.890,9	146.592,9	149.793,5
Bonos y obligaciones	580.596,2	626.839,4	658.278,0	702.965,3
<i>Administraciones Públicas</i>	191.300,3	191.380,9	188.509,2	191.871,3
<i>Instituciones financieras monetarias</i>	193.633,2	210.530,1	225.648,4	235.989,4
<i>Otros sectores residentes</i>	195.662,8	224.928,5	244.120,3	275.104,5
Instrumentos del mercado monetario	8.536,2	10.089,1	16.044,8	15.874,2
<i>Administraciones Públicas</i>	4.628,5	3.619,5	6.129,9	4.835,9
<i>Instituciones financieras monetarias</i>	1.002,8	2.186,4	5.273,6	6.251,9
<i>Otros sectores residentes</i>	2.904,9	4.283,3	4.641,4	4.786,5
OTRAS INVERSIONES (INCLUIDO BANCO DE ESPAÑA)	534.939,0	506.560,0	513.929,5	527.971,7
Préstamos	138.675,6	135.524,9	141.030,7	146.166,7
<i>Administraciones Públicas</i>	18.064,7	18.253,4	19.447,8	18.736,4
<i>Otros sectores residentes</i>	120.610,9	117.271,6	121.583,0	127.430,3
Depósitos	395.348,1	370.208,6	371.584,8	380.627,0
<i>Banco de España</i>	462,3	290,5	158,4	154,1
<i>Otras instituciones financieras monetarias</i>	394.885,8	369.918,1	371.426,3	380.472,8
Otros pasivos	915,3	826,5	1.314,0	1.178,0
DERIVADOS FINANCIEROS	—	—	—	41.204,2

Fuente: Banco de España.

eliminando la influencia de los precios podremos obtener las primeras. En este caso el tipo de cambio también se puede analizar desde un criterio nominal o desde uno real. El tipo de cambio nominal y el tipo de cambio real se relacionan a través de los precios.

El tipo de cambio nominal, como anteriormente se ha definido, expresa la relación a la que se puede intercambiar la moneda de una país por la de otro (ejemplo: 0,63 euros/dólar).

Una subida del tipo de cambio del euro respecto al dólar significa que hay que dar más unidades de moneda nacional (euro) por unidad de moneda extranjera (dólar). En este caso, decimos que el euro se ha depreciado frente al dólar. Los importadores norteamericanos podrán comprar más bienes españoles con la misma cantidad de dólares. Ello favorece a los ingresos por ventas de los empresarios nacionales, pues sus productos se abaratan para los estadounidenses y pueden vender más.

Una disminución del tipo de cambio del euro respecto al dólar significa que hay que dar menos unidades de moneda nacional (euro) por unidad de moneda extranjera (dólar). En este caso decimos que el euro se ha apreciado frente al dólar. Los importadores norteamericanos podrán comprar menos bienes españoles con la misma cantidad de dólares. Ello perjudica a los ingresos de los empresarios nacionales, pues sus productos se encarecen

Depreciación de una moneda: aumento del tipo de cambio.

Apreciación de una moneda: descenso del tipo de cambio.

Cuadro 14.6. Posición de la inversión internacional. Inversiones de España en el exterior (en millones de euros)

	2006			
	I TR	II TIR	III TR	IV TIR
INVERSIONES EXTERIORES DIRECTAS	349.634,4	362.773,1	377.760,7	385.702,4
Acciones y otras participaciones	328.670,3	339.412,8	355.680,3	362.254,0
Financiación a empresas relacionadas	20.964,1	23.360,2	22.080,3	23.448,3
INVERSIONES DE CARTERA (INCLUIDO BANCO DE ESPAÑA)	515.390,5	483.201,3	490.731,1	511.023,7
Acciones y participaciones en fondos de inversión	119.446,1	122.057,0	127.331,0	137.940,6
<i>Instituciones financieras monetarias</i>	8.561,6	10.266,9	11.700,5	11.593,9
<i>Otros sectores residentes</i>	110.884,6	111.790,0	115.630,5	126.346,8
Bonos y obligaciones	374.070,1	337.577,1	344.508,1	358.020,3
<i>Banco de España</i>	28.999,6	26.837,7	35.943,0	45.990,5
<i>Otras instituciones financieras monetarias</i>	129.397,1	98.568,7	87.210,7	87.058,5
<i>Administraciones Públicas</i>	10.467,2	10.464,9	14.858,7	15.980,0
<i>Otros sectores residentes</i>	205.206,2	201.705,7	206.495,7	208.991,3
Instrumentos del mercado monetario	21.874,2	23.567,2	18.892,1	15.062,7
<i>Banco de España</i>	9.670,9	12.010,4	5.957,9	4.518,5
<i>Otras instituciones financieras monetarias</i>	4.120,1	3.092,1	4.551,6	3.284,2
<i>Administraciones Públicas</i>	—	—	—	6,5
<i>Otros sectores residentes</i>	8.083,3	8.464,7	8.382,5	7.253,5
OTRAS INVERSIONES (INCLUIDO BANCO DE ESPAÑA)	315.860,0	336.204,6	343.670,9	361.029,9
Préstamos	55.173,2	56.371,3	59.446,5	64.515,2
<i>Administraciones Públicas</i>	6.607,6	6.908,6	6.348,5	8.918,8
<i>Instituciones financieras monetarias</i>	45.958,1	46.798,4	50.287,5	52.753,6
<i>Otros sectores residentes</i>	2.607,5	2.664,3	2.810,4	2.842,8
Depósitos	250.531,7	268.799,5	273.395,8	284.703,7
<i>Banco de España</i>	28.994,0	34.221,1	26.629,6	30.557,8
<i>Otras instituciones financieras monetarias</i>	130.889,9	140.955,1	148.346,3	154.135,8
<i>Otros sectores residentes</i>	90.647,8	93.623,3	98.419,9	100.010,2
Otros activos	10.155,1	11.033,8	10.828,6	11.811,1
DERIVADOS FINANCIEROS	—	—	—	32.423,3
RESERVAS	15.376,5	14.604,6	14.972,3	14.684,5

Fuente: Banco de España.

para los estadounidenses, pero favorece a los importadores nacionales de productos estadounidenses, ya que éstos se han abaratado para los españoles.

En el capítulo anterior analizamos la importancia que tiene para el comercio internacional la explotación de las ventajas relativas que permiten diferencias de costes y de precios. La evolución del tipo de cambio y de los precios está directamente vinculada a la actividad económica.

El tipo de cambio real es la relación a la que se pueden intercambiar los bienes y servicios de un país por los de otro. El tipo de cambio real mide el precio de una cesta de bienes y servicios disponibles en el interior en relación con la misma cesta de bienes y servicios disponibles en el extranjero.

Los tipos de cambio reales y nominales están estrechamente relacionados entre sí, relación que se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Tipo de cambio real} = \text{Tipo de cambio nominal} \times \frac{\text{Índice de precios extranjero}}{\text{Índice de precios nacional}}$$

El tipo de cambio está relacionado con el nivel general de precios.

Cuadro 14.7. Tipos de cambio cruzados (10 de abril de 2008)

	Euro	Dólar	Libra (GBP)	Franco suizo	Corona sueca	100 yenes	Corona noruega
Euro		0,6314	1,2476	0,6308	0,1065	62,07	0,126
Dólar	1,5838		1,9753	0,9989	0,1687	0,983	0,1996
Libra (GBP)	0,8017	0,05063		0,5057	0,0854	0,4979	0,101
Franco suizo	1,5852	1,0011	1,9776		0,1689	98,46	19,9721
Corona sueca	9,3884	5,9276	11,711	5,9224		5,8268	1,1829
Yen	161,1	101,73	200,86	1,0156	17,1621		20,3017
Corona noruega	7,9362	5,0109	9,9025	0,0501	0,8454	4,9257	

Nota: el tipo de cambio euro/dólar es de 0,6314, lo que significa que para conseguir un dólar hay que dar a cambio 0,6314 euros.

El tipo de cambio real nos proporciona información sobre el verdadero valor de nuestra moneda. La relación real de intercambio determina el número de unidades de un bien que un país debe entregar a cambio de una unidad de otro bien del país con el que comercia. Detrás de este sencillo concepto se desarrolla la *teoría de la paridad del poder adquisitivo*, según la cual un bien debe venderse al mismo precio en todos los lugares, de tal forma que el tipo de cambio nominal refleje el mismo poder de compra de las monedas en los distintos países.

Esta teoría, aunque sencilla, es relevante, ya que nos determina que para mantener el mismo tipo de cambio real, cuando se modifiquen los niveles de precios, los tipos de cambio nominales han de variar. Esto es importante porque nos permite observar el comportamiento del tipo de cambio de diferentes países en función de sus tasas de inflación. Países que no pueden controlar sus altas tasas de inflación en relación con sus competidores, prefieren una depreciación de su moneda en relación con otras divisas, con el objeto de mantener el tipo de cambio real y que los productores nacionales no pierdan competitividad.

En el capítulo siguiente analizaremos el proceso de la Unión Económica y Monetaria y cómo se establece un tipo de cambio entre las diferentes monedas nacionales y el euro, y cómo uno de los criterios de convergencia seguido para la creación de la moneda única en la Unión Europea fue precisamente el nivel determinado de inflación.

Una vez analizado el tipo de cambio tanto desde la perspectiva nominal como desde la real, pasamos a estudiar la demanda y la oferta de divisas.

La demanda de divisas

La demanda de divisas relaciona la cantidad de moneda extranjera que se desea comprar a los diferentes precios.

Los demandantes de divisas ofrecen su moneda nacional a cambio de la moneda extranjera (divisa). Continuando con el ejemplo de las relaciones comerciales entre España y Estados Unidos, demandarán divisas (dólares) u ofrecerán moneda nacional (euros) los siguientes agentes:

Tipo de cambio real tipo de cambio nominal.

Procesos de inflación en el interior de un país provocan la depreciación de su moneda nacional.

La relación entre tipo de cambio y cantidad demandada de divisas es inversa.

- a) Los españoles que importen productos americanos, pues tendrán que pagar las importaciones en dólares. Acudirán a su banco a ofrecer euros a cambio de dólares. Por ello, se dice que la demanda de divisas depende del volumen de las importaciones.
- b) Los españoles que hagan turismo o realicen inversiones en Estados Unidos. Acudirán a su banco para ofrecer euros a cambio de dólares.
- c) Los bancos españoles que presten dinero a los residentes estadounidenses.

Cuanto más bajo/alto sea el tipo de cambio, mayor/menor será la cantidad demandada de divisas. La relación entre el tipo de cambio y la cantidad demandada de divisas es inversa, porque cuanto mayor sea el tipo de cambio más unidades monetarias nacionales hay que dar a cambio de una unidad de moneda extranjera y, por ello, al encarecerse el «precio de la divisa» se desea demandar menos divisas. Gráficamente se representa por una curva decreciente (véase la Figura 14.1).

La oferta de divisas

La oferta de divisas relaciona la cantidad de moneda extranjera que se desea vender a los diferentes precios.

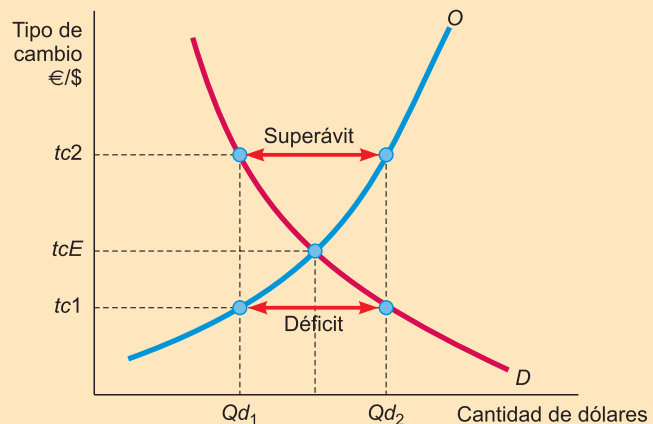
La relación entre tipo de cambio y cantidad ofrecida de divisas es directa.

Los oferentes de divisas demandan la moneda nacional dando a cambio moneda extranjera (divisa). Los agentes que ofrecerán divisas o que demandarán moneda nacional son los siguientes:

- a) Los españoles que exporten productos nacionales a los estadounidenses. Si los importadores americanos pagan en dólares a los exportadores españoles, éstos irán al banco a cambiar los dólares (ofrecen divisas) por euros (demandan la moneda nacional). En una operación de exportación se ofrecen divisas o se demanda moneda nacional.
- b) Los estadounidenses que hagan turismo o realicen inversiones en España.
- c) Los bancos estadounidenses que presten dinero a los residentes españoles.

FIGURA 14.1. Mercado de divisas

Cuando el tipo de cambio que se determine en el mercado sea inferior al de equilibrio, existirá un déficit de divisas. Las fuerzas del mercado provocarán una depreciación de la moneda nacional. Cuando el tipo de cambio sea superior al de equilibrio, existirá un superávit de divisas, y en este caso las fuerzas del mercado provocarán una apreciación de la moneda nacional.



Cuanto más bajo/alto sea el tipo de cambio menor/mayor será la cantidad ofrecida de divisas. La relación entre el tipo de cambio y la cantidad ofrecida de divisas es directa, porque cuanto menor sea el tipo de cambio menos unidades monetarias nacionales hay que dar a cambio de una unidad de moneda extranjera, y por ello, al abarataarse el «precio de la divisa» se deseará ofrecer más divisas.

La interacción de la oferta y la demanda de divisas en el mercado determina un tipo de cambio de equilibrio. Si el tipo de cambio del mercado es inferior al de equilibrio, se produce un déficit, y si es superior, un superávit.

Hemos introducido el concepto de tipo de cambio y lo hemos relacionado con el índice de precios. Es hora de plantearse cómo se determina el tipo de cambio. A lo largo del siglo pasado se han desarrollado varios sistemas de tipos de cambio, que establecen el conjunto de normas, mecanismos e instituciones con los que los países efectúan los pagos entre sí. Tradicionalmente, los sistemas de tipos de cambio se han clasificado siguiendo el criterio del grado de intervención de la autoridad monetaria, en: a) sistemas de tipos de cambio flexibles o libremente fluctuantes, que son aquellos en los que el tipo de cambio se determina por el libre juego de la oferta y la demanda de divisas, y b) sistemas de tipos de cambio fijos, en los que el tipo de cambio viene establecido por la autoridad monetaria.

La actualidad se caracteriza por una gran variedad de sistemas cambiarios en los que la autoridad monetaria intervendrá en mayor o menor medida para afectar al tipo de cambio. Algunos países han optado por fijar la paridad de sus monedas con respecto a una moneda estable o fuerte (el yen o el dólar, por ejemplo); otros dejan que fluctúe libremente, y, finalmente, un conjunto de países de la UE se unieron formando un sistema monetario con tipos de cambio fijos, con el objeto de aceptar una moneda única en el año 2002, como parte final del proceso de la Unión Económica y Monetaria. Dicho proceso se analiza en el capítulo siguiente.

14.4. Sistemas de tipos de cambio flexibles

En un sistema de mercado libre, no intervenido, el tipo de cambio se determina por las fuerzas de la oferta y la demanda de divisas. En este caso, se trata de tipos de *cambio flexibles* o *libremente fluctuantes*.

Este sistema de tipos de cambio flexibles tiene la ventaja de mantener el equilibrio entre la oferta y la demanda de divisas. Si en el mercado los agentes ofrecen divisas por un valor superior al que se demanda, esto es, se ofrecen más dólares que los que se demandan, se produce un superávit de divisas y las fuerzas del mercado provocarán un descenso del tipo de cambio; es decir, se apreciará la moneda nacional, y el valor del dólar respecto al euro será menor (hay que dar menos euros por cada dólar). Por el contrario, si en el mercado los agentes ofrecen divisas por un valor inferior al que se demanda, es decir, se ofrecen más euros (o se demandan más dólares) que los que se demandan (o se ofrecen menos dólares), se produce un déficit de divisas y las fuerzas del mercado provocarán un aumento del tipo de cambio; es decir, se depreciará la moneda nacional y el valor del dólar respecto al euro será mayor (hay que dar más euros por cada dólar).

Sistemas de tipo de cambio: determinan el conjunto de normas o mecanismos que explican la formación del tipo de cambio.

Libre mercado.

El mercado libre tiende por sí mismo al equilibrio: cantidad demandada es igual a cantidad ofrecida a un tipo de cambio.

Con tipo de cambio flexible, la balanza de pagos tenderá al equilibrio.

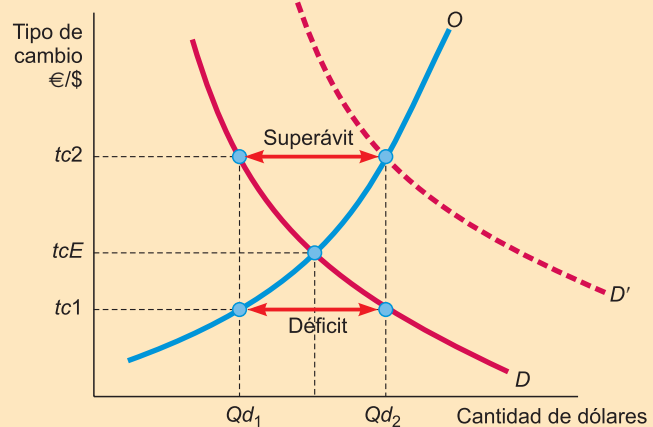
Analicemos el mecanismo dinámico del mercado de divisas apoyándonos en la Figura 14.2. El tipo de cambio nominal que mantiene el equilibrio en el mercado es tcE . Al ser un sistema de cambio flexible, cualquier perturbación que exista en el mercado llevará a los agentes de nuevo al equilibrio. Partiendo de la situación inicial, supongamos que se produce un aumento de las importaciones de equipos informáticos procedentes de Estados Unidos. Este aumento de las importaciones provocará un aumento de la demanda de dólares, elevando en dicho mercado el tipo de cambio ($tcE \rightarrow tc2$). En esta nueva situación, cada dólar se intercambia por una mayor cantidad de euros; es decir, se ha depreciado el euro frente al dólar. Como resultado, los productos norteamericanos resultan ahora más caros para los españoles, y los productos españoles resultan más baratos para los norteamericanos. Esta alteración en el poder de compra modificará la conducta de los agentes tanto nacionales como norteamericanos, disminuyendo las importaciones de productos estadounidenses, y aumentando los norteamericanos la importación de productos españoles, situación que repercutirá en el mercado de divisas y que persistirá hasta que el tipo de cambio alcance de nuevo el nivel tcE .

Tomando como referencia el argumento anterior, realice el análisis en el cambio de comportamiento de los agentes en el mercado de divisas, para el caso en el que disminuyan las importaciones de Estados Unidos a España.

Podemos afirmar que, en teoría, bajo un sistema de tipos de cambio flexible, la balanza de pagos tenderá siempre al equilibrio, de tal manera que un déficit o un superávit de dicha balanza se corregirá automáticamente. Si la balanza de pagos española está en equilibrio y tiene lugar un aumento de las importaciones procedentes de Estados Unidos (la balanza de pagos española incurre en déficit frente a la norteamericana), se produce un aumento de la demanda de dólares en el mercado de divisas para poder pagar a los productos norteamericanos. Al existir mayor demanda de divisas, el mercado tiene déficit de divisas y hará que el precio (tipo de cambio) se eleve. Esta elevación supone una depreciación del euro frente al dólar, con lo que se encarecerán las importaciones, que reducirán su volumen, y se abaratarán las exportaciones, que incrementarán su volumen. De esta manera, la balanza de pagos, que inicialmente incurrió en déficit al aumentar las importaciones, volverá al equilibrio, porque en el mercado de divisas el sistema de cambios es flexible.

FIGURA 14.2. Oferta y demanda de divisas

Un mayor deseo de los españoles por importar productos procedentes de EEUU, provocará inicialmente un aumento de la demanda de dólares, elevando el tipo de cambio. Esta situación supone una depreciación del euro frente al dólar. Ahora, al resultar comparativamente más caros los productos de EEUU que los de España, los agentes modificarán sus conductas, volviendo a restablecer el equilibrio en el mercado de divisas (tcE).



Recuerde que la balanza de pagos es un documento contable cuyo saldo es cero. Los déficit de la balanza por cuenta corriente implican superávit en la cuenta financiera a través de la variación de reservas.

Los sistemas de tipo de cambio flexibles con intervención. Flotación sucia

En la práctica, las autoridades monetarias no dejan que los tipos de cambio fluctúen libremente e intervienen en los mercados de cambio para intentar alterarlos en una determinada dirección. Este sistema se conoce con el nombre de *flotación sucia*. La intervención puede justificarse por varias razones:

- a) Los tipos de cambio flexibles generan incertidumbre en el comercio internacional, porque los cobros y los pagos no se realizan en el momento de la transacción, sino que pueden efectuarse en un plazo posterior (3 o 6 meses), y desconociendo cual será el tipo de cambio en un futuro. Estas variaciones en el tipo de cambio afectan a las exportaciones y a las importaciones y, por tanto, a la producción y al empleo. La incertidumbre puede reducirse:
 - Mediante un seguro sobre el tipo de cambio de las operaciones a plazo que incrementa el coste de la operación en el importe de la prima que se pague por dicho servicio.
 - O bien acudiendo al llamado mercado de divisas a plazo que garantiza hoy un tipo de cambio en el futuro.
- b) La existencia de especuladores en el mercado de divisas. Los especuladores compran una moneda cuando suponen que su valor va a aumentar en un futuro, mientras que venden cuando esperan que su valor baje. Las fluctuaciones de la moneda influyen en los precios de las exportaciones y de las importaciones y, por tanto, en el nivel general de precios y de inflación del país.

En ocasiones se culpa la actuación de los especuladores como «manipuladores» del mercado, y su comportamiento puede dañar y perjudicar la posición de ciertas monedas. Pero cabría preguntarse: ¿no son los especuladores parte integrante de ese mercado?, ¿no toman sus decisiones racionalmente?, ¿no será que su actuación «lleva» al mercado a la posición donde realmente debe estar?

La intervención en los mercados de divisas del banco central para modificar los tipos de cambio puede realizarse comprando o vendiendo la moneda del país, según se desee frenar la depreciación o la apreciación. Actualmente los bancos centrales de los países de la UEM no tienen capacidad para utilizar el tipo de cambio como instrumento de política monetaria.

Otro instrumento político disponible para afectar al tipo de cambio consiste en variar los tipos de interés nacionales frente a los tipos de interés en el extranjero. De esta forma una subida del tipo de interés nacional puede provocar una apreciación de la moneda nacional al aumentar la oferta de divisas. Es lógico pensar que si los intereses que ofrecen las autoridades monetarias europeas por los títulos de deuda pública son mayores que los ofrecidos por las autoridades monetarias estadounidenses, los ahorradores

En la práctica, los mercados cambiarios están intervenidos.

Intervenir para:

- Apreciar la moneda nacional, entonces vender divisas.
- Depreciar la moneda nacional, entonces comprar divisas.

El tipo de cambio también se relaciona con el tipo de interés.

norteamericanos preferirán colocar sus ahorros en deuda europea, que tiene mayor remuneración, ofreciendo sus dólares en el mercado de divisas, que provocan una disminución del tipo de cambio nominal, apreciando el euro frente al dólar.

Por el contrario, una subida del tipo de interés extranjero puede provocar una depreciación de la moneda nacional al aumentar la demanda de divisas.

Podemos concluir diciendo que los tipos de cambio flexibles muestran inestabilidad e incertidumbre a corto plazo, pero su flexibilidad permite el funcionamiento del mercado a largo plazo.

14.5. Sistemas de tipos de cambio fijos

La intervención puede ser total si la autoridad fija el tipo de cambio.

Si la autoridad monetaria interviene en el tipo de cambio:

– Devaluación: aumento del tipo de cambio.

Bajo este sistema, las autoridades monetarias se comprometen a mantener un tipo de cambio fijo de su moneda respecto a otra determinada moneda o mercancía. El sistema clásico de cambio fijo fue el patrón oro que consistía en un sistema en el que todas las monedas definían su valor respecto al oro y existía el compromiso por parte de los bancos centrales de mantener la convertibilidad de oro en moneda nacional, comprando o vendiendo ésta a cambio de oro, en función de la situación de su balanza de pagos. Si ésta era deficitaria, el banco central tendría que vender oro y divisas, y retiraría dinero de la economía al estar comprometido a mantener la convertibilidad del oro en moneda nacional (si sale oro, tendrá que retirar dinero de la economía). Al margen de las ventajas e inconvenientes del sistema del patrón-oro, más recientemente tenemos la referencia del sistema de cambios fijos establecido en la Unión Económica y Monetaria (UEM), donde los países fijaron la paridad de sus monedas hasta el año 2002, y en el que las monedas de la mayoría de los países miembros guardaban una paridad fija con el propósito de crear un área de estabilidad cambiaria que llevaría a la culminación del proceso de la UEM con el establecimiento de una moneda común.

Otro caso relativamente reciente es el ejemplo de la economía argentina. Este país fijó una paridad de su moneda nacional (peso) respecto al dólar americano. La relación fue 1:1. ¿Qué ocurrió? A grandes rasgos, la economía argentina presentaba un déficit comercial persistente (recordemos: el valor de las importaciones supera al valor de las exportaciones), lo que suponía una continua salida de divisas, o tener que pedir prestado al exterior para financiar dicho déficit. En el primer caso, tarde o temprano se agotará el nivel de reservas de divisas del banco central argentino, y en el segundo, sabemos que la capacidad de un país para pedir prestado está limitada. Obviamente el aumento del déficit provocado por la devolución de los intereses de su financiación. Ante esta situación insostenible, las autoridades monetarias argentinas pueden alterar la relación del peso respecto al dólar, y fijar otro tipo de cambio. Si deciden aumentar el tipo de cambio, por ejemplo, si establecieran la paridad 1,5 pesos/dólar, decimos que Argentina ha devaluado su moneda. Ello permite un abaratamiento de las exportaciones y un encarecimiento de las importaciones en términos de la moneda argentina, con lo que cabe esperar un aumento del valor de las exportaciones y una reducción del valor de las importaciones, que mejorarán la situación de la balanza comercial.

Si el tipo de cambio peso/dólar hubiera disminuido, entonces diríamos que el peso se ha revaluado frente al dólar y los efectos para el país norteamericano son contrarios a los producidos en Argentina.

La decisión final de las autoridades monetarias argentinas fue abandonar el sistema de cambio fijo del peso con el dólar y permitir la libre fluctuación del peso, lo que provocó un alza en el tipo de cambio en el mercado.

Al contrario que los tipos de cambio flexibles, los tipos fijos permiten estabilidad a corto plazo, pero su rigidez puede originar problemas a largo plazo, ya que cualquier desequilibrio hará que la política monetaria se encamine a mantener el tipo central, en perjuicio de los objetivos internos de la economía.

Podríamos concluir diciendo que en la actualidad los sistemas de cambios no son ni totalmente flexibles ni totalmente fijos, sino que en ambos sistemas se permite la discrecionalidad de la autoridad monetaria, que a través de los objetivos monetarios de tipo de interés y nivel de precios puede influir en el comportamiento del tipo de cambio.

14.6. Los tipos de cambio y la competitividad

Finalizamos este capítulo resumiendo los efectos que tiene una variación de los tipos de cambio sobre la actividad económica, con independencia del sistema de tipos de cambio seguido por las autoridades.

Una depreciación o una devaluación de la moneda nacional de un país hace que su precio relativo respecto de otra divisa se abarate. Por este motivo, la capacidad de compra de los residentes nacionales en el extranjero disminuirá (se reducen las importaciones), al tiempo que aumenta la capacidad de compra de los extranjeros en el país en cuestión (aumentan las exportaciones). Aunque no se puede determinar *a priori* cuál de los dos efectos será de mayor magnitud, podremos establecer que esta variación del tipo de cambio mejora el saldo de la balanza por cuenta corriente, ya que los productos nacionales son más competitivos al tener un precio relativo más bajo.

Por otra parte, una apreciación o una revaluación de la moneda nacional frente a otra extranjera produce los efectos contrarios, desanimando las exportaciones, al tiempo que hace más atractiva la importación.

Estas relaciones no son absolutas, sino que existe otro conjunto de variables relacionadas que pueden compensar con creces los efectos anteriormente descritos. En el caso de una depreciación, aquellas importaciones necesarias para desarrollar nuestra actividad económica, como el petróleo, encarecen los costes de producción, que a corto plazo se trasladarán a los precios. Mayores precios suponen una pérdida de competitividad, anulando los posibles efectos beneficiosos de la depreciación inicial.

Actualmente, en una economía global, la competencia a nivel internacional se establece a través de los tipos de cambio reales, de tal manera que los consumidores compararán los precios y elegirán la opción más barata. Un producto será más competitivo que el de la competencia cuando, en igualdad de calidad, diseño y un conjunto más de atributos del bien, el primero se ofrece a un precio menor que el segundo. Por este motivo, en el proceso de creación de la UEM, uno de los criterios de convergencia seguido ha sido el de la estabilidad de precios.

– Revaluación: descenso del tipo de cambio.

Una depreciación de la moneda nacional mejora la competitividad de los productos nacionales frente a la competencia.

Una apreciación de la moneda nacional la perjudica.

Mayor inflación perjudica la competitividad del país frente a la competencia

TEXTO DE APOYO

España pierde 15 puntos de competitividad exterior desde 1999

La economía española perdió 15 puntos de competitividad exterior entre 1999 y noviembre de 2007, lo que supone la evolución más negativa entre todos los países de la eurozona con la excepción de Irlanda, según el Banco Central Europeo.

En concreto, tomando como base el año 1999 para los 13 países que ahora forman parte del euro, la competitividad en precio de las exportaciones de mercancías de la Eurozona se deterioró en 9,6 puntos, mientras que la española lo hizo en 15 y la irlandesa, que registró la trayectoria más negativa, en 23,3.

Este deterioro refleja la conjunción de dos factores: el mayor crecimiento de los precios en España y la revalorización del euro en relación al dólar, que tiene el efecto positivo de abaratar importaciones como la del petróleo, pero encarecen las exportaciones a países que pagan con la divisa norteamericana.

Precisamente, eso ha llevado últimamente a algunos gigantes de la industria europea, como EADS, a amenazar con deslocalizar a la zona dólar parte de su producción, en este caso la fabricación de aviones Airbus.

Sólo Finlandia y Austria están por delante

Actualmente, sólo dos países del euro, Finlandia y Austria, se encuentran en un nivel de competitividad exterior en precios superior al que tenían a finales del siglo pasado. Alemania está en un nivel prácticamente idéntico, mientras que Francia ha perdido 2,8 puntos; Bélgica, 4,6; Italia, 6,3; Luxemburgo, 12,1; Holanda, 8,8; Portugal, también 8,8; y Eslovenia, 4,9.

El Banco Central Europeo calcula la evolución de la competitividad exterior de cada país de la Eurozona en relación a 44 socios comerciales, entre los cuales figuran los propios socios del euro, los países de la Unión Europea que no están en la moneda única, Estados Unidos, China, India, Rusia, Suiza y Corea del Sur, entre otros.

El BCE mide exclusivamente la competitividad en precios de las mercancías exportadas, que es el factor más fácilmente cuantificable, pero que deja fuera intangibles difícilmente mensurables que juegan un papel muy importante a la hora de ganar mercados en el exterior, como la imagen de marca o el desarrollo de redes de distribución y comercialización.

La ruta de las empresas españolas

Además, al centrarse exclusivamente en las mercancías que configuran la balanza comercial de un país, no tiene en cuenta tampoco las vías de penetración en los mercados exteriores más habitualmente utilizadas por las grandes compañías españolas en los últimos años, como la compra directa de empresas locales o la participación en procesos de privatización de mercados públicos, como ha ocurrido en diversos países de Latinoamérica.

En todo caso, y con todas estas precauciones, el indicador de competitividad del BCE concuerda con los datos disponibles sobre el déficit de la balanza comercial española, que no ha parado de crecer durante los últimos años.

El déficit acumulado en los nueve primeros meses de 2007 ascendía a 63.004 millones de euros, frente a 59.043 millones del mismo periodo de 2006, según cifras del Banco de España.

El dato positivo por estas fechas era que las exportaciones habían crecido en tasa interanual ligeramente más que las importaciones, un 7,3% frente a un 7,1%.

Fuente: *El Mundo*, 16 de diciembre de 2007.

RESUMEN

Las transacciones realizadas a través del comercio internacional tienen dos rasgos importantes. En primer lugar, los agentes (empresas, economías domésticas, Estado) que participan en él residen en países diferentes, y en segundo lugar dichos agentes utilizan monedas distintas.

El comercio internacional genera tanto flujos físicos de mercancías (exportaciones e importaciones de bienes y servicios) como flujos de activos financieros (cobros y pagos en diferentes monedas). La necesidad de llevar a cabo un registro sistemático de todos los intercambios realizados de un país con el resto del mundo implica la elaboración de la balanza de pagos por parte del Banco de España. Las operaciones que se registran se agrupan en cuenta corriente, cuenta de capital y cuenta financiera, principalmente.

La balanza de pagos, al ser un documento contable, presenta un saldo nulo o cero. El saldo positivo (superávit) por cuenta corriente supone un aumento de los activos frente al anterior. El déficit supone que la Economía toma prestado del resto del mundo.

Cuando los ingresos por capital son mayores que los pagos, la balanza de capital presenta superávit, en caso contrario presenta déficit.

Cuando en la cuenta financiera la variación de pasivos supera la variación de activos, el valor de la entradas de capital es mayor que los importes de las salidas de capital.

El indicador de cobertura indica la proporción del valor de las importaciones de un país que pueden financiarse con el valor de sus exportaciones en un periodo de tiempo determinado.

La variación neta de reservas tiene un carácter compensatorio dentro de la estructura contable de la balanza de pagos. Una variación de reservas con saldo positivo supone un superávit, es decir, una mejora en la posición acreedora del país con relación al resto del mundo. Un saldo negativo de la partida variación de reservas implica un déficit, es decir, una posición deudora del país con el resto del mundo.

Una variable fundamental en las relaciones económicas internacionales es el tipo de cambio, que se puede expresar como el precio relativo de la moneda nacional en términos de otra (concepto de tipo

de cambio nominal), o como precio relativo de los bienes y servicios de dos países (concepto de tipo de cambio real).

El tipo de cambio se determina en el mercado de divisas. Puede ser un mercado totalmente liberalizado, en el que el libre juego de la oferta y la demanda determina el tipo de cambio.

En un sistema de tipo de cambio flexible, un aumento del tipo de cambio supone una depreciación de la moneda nacional (con cada euro se compran menos divisas), y una disminución del tipo de cambio implica una apreciación (con cada euro se compra más cantidad de divisas).

En el sistema de tipo de cambio fijo, el tipo de cambio está determinado por la autoridad monetaria correspondiente, que puede intervenir fijando un tipo de cambio mayor, lo que supone una devaluación de la moneda nacional, ya que por la misma cantidad de divisa hay que entregar mayor cantidad de euros, o un tipo de cambio menor, lo que implica una revaluación.

En la actualidad el sistema de tipo de cambio es cuestión del grado de intervención de las autoridades monetarias para controlar el tipo de cambio. Mayor intervención tenderá a la fijación del tipo de cambio.

La intervención también se realiza con otros instrumentos, como puede ser el tipo de interés. Tipos de interés nacionales relativamente más bajos que en el extranjero provocan una tendencia hacia la depreciación de la moneda nacional.

La relación real de intercambio determina el número de unidades de un bien que un país ha de entregar a cambio de una unidad de otro bien procedente de un país diferente. Depende del tipo de cambio nominal y los precios de ambos bienes. De esta relación podemos obtener la siguiente consecuencia: la moneda de los países que tienen una inflación relativamente alta tiende a depreciarse, y la de los que tienen una inflación relativamente más baja tiende a apreciarse.

Un país que presente tasas de inflación relativamente menores que las de sus competidores, permite que sus productos sean más competitivos en el comercio internacional en relación con los de sus competidores.

TÉRMINOS CLAVE

- Apreciación
- Balanza de pagos
- Cuenta corriente
- Cuenta financiera
- Déficit
- Depreciación
- Devaluación
- Divisas
- Índice de cobertura
- Relación real de intercambio
- Revaluación
- Superávit
- Tipo de cambio fijo
- Tipo de cambio flexible
- Tipo de cambio nominal
- Tipo de cambio real
- Variación de reservas

CUESTIONES

1. ¿Cuál es el significado de la cuenta de variación de reservas en la Balanza de Pagos?
2. Si el Banco Central Europeo imprimiera y pusiera en circulación enormes cantidades de euros, ¿cómo podría afectar a la relación del euro con el dólar?
3. ¿Qué efecto tiene en el mercado de divisas un aumento de las exportaciones de aceite español a Estados Unidos, *ceteris paribus*?
4. ¿Cómo afecta al mercado de divisas un incremento de los tipos de interés en España?
5. Usted quiere comprarse un coche, y conoce que un automóvil japonés cuesta 500.000 yenes, y uno de similares características en España cuesta 10.000 euros. Si con un euro se pueden adquirir en el mercado de divisas 100 yenes, ¿cuál es el tipo de cambio nominal? ¿Y el tipo de cambio real?

EJERCICIOS

1. Un descenso del número de turistas extranjeros que visitan España puede provocar:
 - a) Un aumento en las reservas de divisas.
 - b) Un mayor superávit de la cuenta financiera.
 - c) Ningún efecto sobre la balanza por cuenta corriente.
 - d) Un mayor superávit de la balanza por cuenta corriente.
2. Un aumento de las exportaciones españolas a Japón puede provocar en el mercado de divisas un incremento de la:
 - a) Demanda de euros.
 - b) Demanda de yenes.
 - c) Oferta de euros.
 - d) Demanda de yenes y oferta de euros.
3. Si el tipo de cambio del euro/dólar no está intervenido, un aumento de los tipos de interés en Estados Unidos puede provocar, *ceteris paribus*:
 - a) Un aumento del tipo de cambio euro/dólar.
 - b) Un aumento de las exportaciones de Estados Unidos.
 - c) Un aumento de la oferta de dólares.
 - d) Una apreciación del euro frente al dólar.
4. Un aumento del tipo de cambio real de la economía española frente a la economía de Marruecos significa:
 - a) Una pérdida de competitividad de los servicios turísticos españoles respecto a los marroquíes.
 - b) Una mejora de competitividad de los servicios turísticos españoles respecto a los marroquíes.
 - c) Que con un euro ahora se pueden adquirir menos servicios turísticos marroquíes.
 - d) Ninguna respuesta es correcta.

5. ¿Qué expresa la relación real de intercambio?
- a) La cantidad total de bienes que se intercambian en un país durante un año.
 - b) El precio de los bienes exportados en relación con el precio de esos bienes en el extranjero.
 - c) El déficit de la balanza de pagos expresado en unidades monetarias.
 - d) El número de unidades de bien que un determinado país ha de entregar a cambio de otro bien procedente de otro país.

SOLUCIONES

CUESTIONES

1. Determinar la entrada o salida de divisas. Un saldo positivo supone una posición acreedora respecto al exterior (entrada de divisas). Por el contrario, un saldo negativo implica una posición deudora frente al resto del mundo (salida de divisas).
2. Es probable que el euro se depreciara frente al dólar. Más cantidad de euros en circulación que los necesarios para financiar la actividad económica, supondría tensiones inflacionistas en Europa. Aquellos países que tienen una inflación relativamente más alta que sus competidores tenderán a depreciar su moneda.
3. Un aumento de exportaciones provoca un aumento de la oferta de divisas, que en condiciones de *ceteris paribus* tendrá como consecuencia una disminución del tipo de cambio nominal. Los exportadores nacionales o los importadores extranjeros ofrecerán las divisas que provocarán una apreciación del euro frente al dólar.
4. Los mayores tipos de interés suponen alteraciones en los mercados de bienes y servicios y en los de capital. En los primeros, mayores tipos de interés desanimarán las inversiones y la generación de renta. Dado que la demanda de importaciones está relacionada directamente con la renta, al decrecer ésta disminuirán las importaciones, y por tanto la demanda de divisas también disminuye, tendiendo a la baja el tipo de cambio en el mercado de divisas. En el mercado de capitales, el aumento de los tipos de interés en España atraerá capitales del extranjero, lo que provocará un aumento de la oferta de divisas. El exceso de oferta permitirá que las fuerzas del mercado reduzcan el tipo de cambio hasta restablecer otra vez el equilibrio. La reducción del tipo de cambio implica una apreciación del euro frente a la moneda del resto del mundo.
5. El tipo de cambio nominal muestra el precio relativo de una moneda (euro) en relación a otra extranjera (yen).

$$tcn = 1/100 \text{ (euro/yen)}$$
 El tipo de cambio real o relación real de intercambio expresa la relación a la que usted puede intercambiar el coche de España por el coche japonés.

$$tcr = tcn (P_{ext}/P_{nal}) = 0,01 (500.000/10.000) = 1/2$$
 Esta relación nos indica que con nuestros euros podríamos comprar un coche en España, o si los cambiamos en Japón podríamos adquirir dos coches, o, lo que es lo mismo, un consumidor japonés podría adquirir dos coches en su país por uno en España.

EJERCICIOS

1. **b)** Un descenso del número de visitantes extranjeros a España, y por tanto de ingresos por turismo, reduce el saldo de la balanza por cuenta corriente, y ello puede significar una necesidad de financiación de la economía española, que se obtiene bien por inversiones extranjeras en España, bien por concesión de préstamos de bancos extranjeros. En definitiva, entran divisas para financiar el déficit por cuenta corriente, lo que hace que el saldo de la cuenta financiera aumente.
2. **a)** Un incremento de las exportaciones españolas a Japón supone una mayor oferta de yenes a cambio de euros, con lo que la demanda de euros aumenta. Una exportación es una compra de un producto nacional por un residente extranjero, en este caso japonés, que ofrece su moneda a cambio de la moneda del país que le ha proporcionado el bien.
3. **a)** Un aumento de los tipos de interés en Estados Unidos puede animar a los ahorradores europeos a depositar sus ahorros en aquel país, lo que pro-

vocará una mayor demanda de dólares, elevando el tipo de cambio euro/dólar.

4. **b)** El tipo de cambio real se expresa como el cociente entre los precios extranjeros y los precios interiores, multiplicado por el tipo de cambio nominal existente, y es un indicador de competitividad, que tiene en cuenta la paridad de la moneda del país con la del país que se esté comerciando bienes o servicios. De esta forma, si aumenta dicho tipo de cambio real es porque o bien se ha depreciado la moneda nacional (aumenta el tipo de cambio del euro frente a la moneda marroquí), o bien han aumentado los precios de las importaciones de los bienes y servicios procedentes de Marruecos, o bien disminuido los precios de las exportaciones españolas a Marruecos, lo que supone una mejora de competitividad de los productos españoles frente a los de Marruecos.
 5. **d)** La relación real de intercambio expresa los términos en los que los bienes de un país se intercambian por los de otro. En definitiva, el número de unidades de un bien que un país debe intercambiar por una unidad de otro bien en otro país.
-

CAPÍTULO

15

La organización de la economía supranacional: la Unión Europea

ESQUEMA

- 15.1. El proceso de integración europea 280
- 15.2. La Unión Económica y Monetaria (UEM) 289
- 15.3. La política económica en el marco europeo 299
- 15.4. La política medioambiental en la Unión Europea 301

Introducción

El 1 de enero de 2002 con la desaparición de la peseta y la puesta en circulación del «euro» como única moneda de curso legal en nuestro país culminó el proceso de la Unión Económica y Monetaria (UEM) en Europa. La UEM es un paso importante hacia la integración plena de los países miembros. Para llegar a esta fase, la economía española ha tenido que recorrer un largo camino desde que el 12 de junio de 1985 firmó el Tratado de Adhesión a la Comunidad Económica Europea. La importancia que para nuestra economía tiene este proceso de integración exige conocer de una forma sencilla pero no por ello menos rigurosa, los principales aspectos de la UEM, las razones que explican este proceso de integración y el camino que han de recorrer las economías de la Unión Europea hasta alcanzar la plena integración política y económica.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

- ✓ Conocer los orígenes de la Unión Europea.
- ✓ Entender el papel que juegan las principales instituciones europeas.
- ✓ Comprender el contexto en el que se implanta el euro y las ventajas e inconvenientes de su implantación.
- ✓ Analizar el nuevo papel que juegan los países de la Unión Europea en torno a las decisiones relacionadas con la política económica.
- ✓ Introducir la política medioambiental.

15.1. El proceso de integración europea

Fases de la integración europea:

– 1951. Tratado de la CECA.

– 1951. Unión aduanera; creación de la CEE.

– 1973. La serpiente monetaria es el primer intento de crear la integración monetaria.

La integración en una unión aduanera, que presenta un arancel exterior común frente a terceros países, fue la fórmula que adoptó la Comunidad Europea en 1987 para evolucionar en 1993 a la integración bajo la fórmula de mercado único europeo, que permite la libre circulación de factores productivos entre los países miembros. Un paso fundamental en la integración se dio en 1986 con la aprobación del Acta Única Europea, que profundizó en la integración del mercado único mediante la armonización de las políticas económicas de los estados miembros. Esta etapa dio paso el 1 de enero de 1999 a la Unión Económica y Monetaria (UEM), que será la fase previa a la unión política y económica.

El origen del proceso de integración europea se encuentra en el Tratado de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), firmado en 1951, en plena fase de reconstrucción europea después de la guerra, por Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda y Alemania Federal. La integración se realizó con el deseo de hacer imposible el surgimiento de nuevos conflictos. El éxito alcanzado por la CECA sirvió de base para la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) mediante la firma del Tratado de Roma en 1957. La CEE comenzó sus operaciones como institución supranacional a partir del 1 de enero de 1958, con el objetivo de alcanzar la Unión Económica.

En 1965 se firmó en Bruselas el Tratado de Fusión de los tres organismos europeos: la CECA, el EURATOM y la CEE, que estableció un Consejo de Ministros único y una Comisión de las Comunidades Europeas, que abarcaba las competencias de los tres organismos anteriores y que entró en vigor el 1 de julio de 1967.

Hasta la primera ampliación de la CEE, en 1973, cuando se incorporan Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido, se realizaron los estudios preparativos del futuro de la integración. En el conocido como «Informe Werner», de 1970, se propuso la integración económica y monetaria como fórmula para la construcción europea, creando en 1972 la Serpiente Monetaria Europea con objeto de reducir las fluctuaciones de los tipos de cambio entre las monedas de los estados miembros.

En la segunda ampliación, en 1981, se incorporó Grecia, y en la tercera, en 1986, se adhirieron España y Portugal, constituyéndose así la «Europa de los Doce».

Cuadro 15.1. Esquema cronológico del proceso de integración europea

TRATADO	FIRMA	PAÍSES MIEMBROS
Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).	<ul style="list-style-type: none"> • 18/04/51, en París. En vigor desde 23/07/52. 	Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda y Alemania Federal.
Comunidad Económica Europea (CEE).	<ul style="list-style-type: none"> • 25/03/57, en Roma. En vigor desde 01/01/58. 	Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda y Alemania Federal.
Tratado de fusión de la CECA, la CEE y el EURATOM.	<ul style="list-style-type: none"> • 08/04/65, en Bruselas. En vigor desde 01/07/67. 	
1.ª ampliación CEE.	<ul style="list-style-type: none"> • 22/01/72, en Bruselas. En vigor desde 01/01/73. 	Adhesión de Dinamarca, Irlanda y Reino Unido.
2.ª ampliación CEE.	<ul style="list-style-type: none"> • 28/05/79, en Atenas. En vigor desde 01/01/81. 	Adhesión de Grecia.
3.ª ampliación CEE.	<ul style="list-style-type: none"> • 12/06/85, en Madrid y Lisboa. En vigor desde 01/01/86. 	Adhesión de España y Portugal.
Acta Única Europea.	<ul style="list-style-type: none"> • 12/02/86, Luxemburgo. 28/02/86, La Haya. En vigor el 01/07/87. 	Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda, Alemania Federal, Dinamarca, Irlanda, Reino Unido, España y Portugal.
Reunificación alemana.	<ul style="list-style-type: none"> • 1990. 	La unión de la República Federal Alemana y la República Democrática Alemana (RDA) en una nueva RFA unificada constituye una ampliación de la Unión sin que aumente el número de estados miembros.
Tratado de la Unión Europea.	<ul style="list-style-type: none"> • 07/02/92, se firma en Maastrich el Tratado de la UE, en vigor desde el 01/11/93. España y Portugal. 	Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda, Alemania Federal, Dinamarca, Irlanda, Reino Unido,
4.ª ampliación de la CEE.	<ul style="list-style-type: none"> • 01/01/95. 	Adhesión de Finlandia, Suecia y Austria.
Banco Central Europeo.	<ul style="list-style-type: none"> • 01/06/98. 	
Implantación oficial del euro.	<ul style="list-style-type: none"> • 01/01/99. 	
Tratado de Ámsterdam.	<ul style="list-style-type: none"> • 01/05/99. 	
Expira el tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero.	<ul style="list-style-type: none"> • 23/07/02. 	
Tratado de Niza.	<ul style="list-style-type: none"> • 01/02/03. Entra en vigor el Tratado de Niza que modifica el Tratado de la UE y los tratados constitutivos de las Comunidades Europeas. 	
5.ª ampliación de la CEE.	<ul style="list-style-type: none"> • 01/05/04. 	Estonia, Lituania, Letonia, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia, Malta y Chipre.
6.ª ampliación CEE.	<ul style="list-style-type: none"> • 01/05/04. 	Bulgaria y Rumanía.
Próximos países candidatos.	<ul style="list-style-type: none"> • 01/01/07. 	Antigua República Yugoslava de Macedonia, Croacia y Turquía.

Hasta su integración, las relaciones de España con la CEE estaban reguladas por el Acuerdo Preferencial de 1970, que favorecía las exportaciones españolas, pero quedaba fuera de la toma de decisiones comunitarias.

Con el Tratado de Maastricht se constituye la UE.

A finales de 1991 los países miembros firmaron el Tratado de Maastricht, constituyendo la Unión Europea (UE), ampliando las formas de cooperación entre los países miembros y sus políticas comunes y permitiendo la libertad de circulación de bienes, servicios, personas y capital.

4.ª ampliación de la CEE.

El 1 de enero de 1995 tuvo lugar la cuarta ampliación de la Comunidad Europea tras la adhesión de Finlandia, Suecia y Austria, quedando así conformada la «Europa de los Quince», integrada por Francia, Gran Bretaña, Alemania, Italia, Holanda, Luxemburgo, Bélgica, Dinamarca, Grecia, España, Portugal, Irlanda, Suecia, Finlandia y Austria. En ese mismo año, el Consejo de Europa celebrado en Madrid en el mes de diciembre aprueba el inicio del proceso para la introducción de la moneda única.

5.ª ampliación de la UE.

Desde el desmoronamiento del régimen comunista soviético, el proceso de integración europea ha experimentado una fuerte aceleración. En mayo de 2004 diez nuevos países se incorporaron al «club de los quince»: Estonia, Lituania, Letonia, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia, Malta y Chipre, todos ellos países de Europa Central y Oriental. El nuevo mapa político surgido de la caída del muro de Berlín y los acontecimientos políticos que se han sucedido en toda Europa han dado lugar a una reorientación de la política europea hacia los países de la Europa Oriental.

6.ª ampliación de la UE.

En el año 2007 se incorporaron Bulgaria y Rumanía, siendo ya una Europa que consta de 498,1 millones de habitantes, un número considerable de población que exige una reforma del funcionamiento de la misma para agilizar el proceso de toma de decisiones. Sin embargo, la formación de la UE no es un problema estático y ya existen planes para otras futuras incorporaciones; en la actualidad hay tres países candidatos a la UE: la Antigua República Yugoslava de Macedonia, Croacia y Turquía, con los que la UE está manteniendo conversaciones.

Los tratados de la UE.

La Unión Europea se basa en el Estado de Derecho, esto significa que todas sus actividades se derivan de los tratados, acordados voluntaria y democráticamente por todos los países miembros. Los tratados se han modificado y puesto al día para adaptarse a la evolución de la sociedad. Son los tratados los que crean las instituciones y en ellas se basan todas las actividades de la UE. Los tratados funcionales se han modificado varias veces, en especial con el motivo del ingreso de nuevos estados miembros en 1973 (Dinamarca, Irlanda y Reino Unido), 1981 (Grecia), 1986 (España y Portugal), 1995 (Austria, Finlandia y Suecia), 2004 (Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa) y 2007 (Bulgaria y Rumanía).

Tratado de Roma

Tratado de Roma. En vigor el 01/01/58.

El Tratado de Roma, constitutivo de la Comunidad Económica Europea (CEE), se firmó en esa ciudad el 25 de marzo de 1957 y entró en vigor el 1 de enero de 1958. Su firma coincidió con la del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom), por lo que ambos son conocidos conjuntamente como los «Tratados de Roma».

El Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), firmado el 18 de abril de 1951 en París, entró en vigor el 23 de julio de 1952 y expiró el 23 de julio de 2002.

Tratado CECA.
23/07/52-23/07/02.

Acta Única Europea

El Acta Única Europea, firmada en Luxemburgo y La Haya, entró en vigor el 1 de julio de 1987. Introdujo las adaptaciones necesarias para completar el mercado interior.

Acta Única Europea. En vigor el 01/07/87.

Tratado de la Unión Europea

El Tratado de la Unión Europea, firmado en Maastricht el 7 de febrero de 1992, entró en vigor el 1 de noviembre de 1993. El Tratado de Maastricht cambió el nombre de «Comunidad Económica Europea» por el más simple de «Comunidad Europea». También introdujo nuevas formas de cooperación entre gobiernos de los estados miembros (por ejemplo, en defensa y justicia e interior). Al añadir esta cooperación intergubernamental al sistema «comunitario» existente, el Tratado de Maastricht creó una nueva estructura con tres «pilares», de naturaleza tanto económica como política: es la denominada «Unión Europea» (UE).

Tratado UE. En vigor el 01/11/93.

Tratado de Ámsterdam

El Tratado de Ámsterdam, firmado el 2 de octubre de 1997, entró en vigor el 1 de mayo de 1999. Modificó el texto y la numeración de los Tratados UE y CE, estableciendo la versión consolidada de ambos. Los artículos del Tratado de la Unión Europea pasaron a designarse mediante números en lugar de letras (de la A a la S).

Tratado de Ámsterdam. En vigor el 01/05/99.

Tratado de Niza

El Tratado de Niza, firmado el 26 de febrero de 2001, entró en vigor el 1 de febrero de 2003. Sobre todo, reformó las instituciones para que la Unión pudiera funcionar eficazmente tras su ampliación a 25 estados miembros en 2004 y a 27 en 2007. El Tratado de Niza, el antiguo Tratado de la Unión Europea y el Tratado CE han sido fusionados en una versión consolidada.

Tratado de Niza. En vigor el 02/02/03.

Tratado de Lisboa

El Tratado de Lisboa se firmó el 13 de diciembre de 2007. Antes de entrar en vigor, debe ser ratificado por cada uno de los 27 estados miembros. Su principal objetivo es aumentar la democracia en la UE. El acuerdo sobre el Tratado de Lisboa siguió a las discusiones mantenidas para la elaboración de una constitución. El «Tratado por el que se establece una Constitución para Europa» fue adoptado por los jefes de estado y gobierno en el Consejo Europeo de Bruselas de 17 y 18 de junio de 2004, y firmado en Roma el 29 de octubre de 2004, pero nunca llegó a ratificarse.

Tratado de Lisboa. Aún no ha entrado en vigor.

Instituciones y políticas europeas

Las instituciones europeas

En las instituciones europeas reside parte de la soberanía de los Estados miembros.

Cinco instituciones:

El funcionamiento de la UE se basa en instituciones independientes de carácter supranacional que, en muchos aspectos, se asemejan a las instituciones principales de los países miembros. Los estados miembros delegan parte de su soberanía en ellas y su función básica es la de representar los intereses comunitarios, los de los países miembros y los de los ciudadanos.

La UE se dirige con seis instituciones básicas, diez órganos y dieciséis agencias especializadas, creadas específicamente para tratar determinados temas de carácter técnico, científico o de gestión:

El funcionamiento de la UE se basa en el principio de Estado de Derecho, garantizado por seis instituciones que desempeñan cada una de ellas un papel específico:

- *El Parlamento Europeo*, que representa a los ciudadanos de la UE y es elegido directamente por ellos.
- *El Consejo de la Unión Europea*, que representa a los estados miembros.
- *La Comisión Europea*, que defiende los intereses de la Unión en su conjunto.
- *El Consejo Europeo*. Su antecedente son las «Conferencias en la Cumbre».
- *El Tribunal de Justicia*, que es la institución encargada de ejercer el poder judicial.
- *El Tribunal de Cuentas*, que es un órgano de control del gasto público.

1. *El Parlamento Europeo*. Tiene tres funciones principales:

- *Aprobar la legislación europea*, conjuntamente con el Consejo en muchos ámbitos. El hecho de que el Parlamento sea elegido directamente por los ciudadanos ayuda a garantizar la legitimidad democrática de la legislación europea.
- *Ejercer el control democrático* de todas las instituciones de la UE, y en especial de la Comisión. Tiene potestad para aprobar o rechazar el nombramiento de los comisarios y derecho a censurar a la Comisión en su conjunto.
- *El control presupuestario*. El Parlamento comparte con el Consejo la autoridad presupuestaria de la UE, y puede por tanto influir en el gasto de la UE. Al final del procedimiento presupuestario, el Parlamento adopta o rechaza el presupuesto en su totalidad.

Se suele reunir en tres lugares de trabajo diferentes: Bruselas (Bélgica), Luxemburgo y Estrasburgo (Francia). En Luxemburgo se encuentran las oficinas administrativas (la Secretaría General). Las reuniones del Parlamento, conocidas como «sesiones plenarias», tienen lugar en Estrasburgo, y a veces en Bruselas. Las reuniones de las comisiones también se celebran en Bruselas.

2. *El Consejo de la UE*. Es la principal instancia de decisión de la UE y reúne regularmente a los representantes de estados miembros a nivel ministerial. El Consejo tiene seis responsabilidades básicas.

- *Aprobar leyes europeas*. En muchos ámbitos legisla en común con el Parlamento Europeo.

- Coordinar las políticas económicas generales de los estados miembros.
- Concluir acuerdos internacionales entre la UE y otros países u organizaciones internacionales.
- Aprobar el presupuesto de la UE, junto con el Parlamento.
- Desarrollar la Política Exterior y de Seguridad Común de la UE (PESC), basándose en las directrices decididas por el Consejo Europeo.
- Coordinar la cooperación entre los tribunales nacionales y la policía en materia penal.

Los ministros cambian en función del orden del día. En total hay nueve configuraciones distintas del Consejo:

- Asuntos generales y relaciones exteriores.
- Asuntos económicos y financieros (ECOFIN).
- Justicia e Interior.
- Empleo, política social, salud y consumidores.
- Competitividad.
- Transporte, telecomunicaciones y energía.
- Agricultura y pesca.
- Medio ambiente.
- Educación, juventud y cultura.

La Presidencia del Consejo la ejerce cada uno de los estados miembros, por tanto, durante seis meses.

3. *La Comisión Europea.* Es el motor del sistema institucional comunitario. Es una institución independiente de los gobiernos nacionales. Oficiosamente, los miembros de la Comisión son conocidos como los «comisarios», todos ellos han ocupado cargos políticos en sus países de origen, y muchos han sido ministros, pero como miembros de la Comisión su compromiso es actuar en interés de la Unión en su conjunto, sin aceptar instrucciones de los gobiernos nacionales. Cada cinco años se designa una nueva Comisión, en un plazo de seis meses tras las elecciones al Parlamento Europeo.

La sede de la Comisión está en Bruselas, pero también tiene oficinas en Luxemburgo, representaciones en todos los países de la UE y delegaciones en muchas capitales de todo el mundo.

La Comisión Europea tiene cuatro funciones principales:

- Proponer legislación al Parlamento y al Consejo.
 - Gestionar y aplicar las políticas de la UE y el presupuesto.
 - Hacer cumplir la legislación europea (junto con el Tribunal de Justicia).
 - Representar a la UE en los foros internacionales, por ejemplo, negociando acuerdos entre la UE y otros países.
4. *El Consejo Europeo.* Esta institución de reciente creación es diferente del Consejo de la UE. Está compuesto por los jefes de estado o de gobierno de los estados miembros, el presidente del Consejo y el presidente de la Comisión. También participan en estas reuniones los ministros de asun-

tos exteriores y, cuando así lo exija el orden del día, puede acudir un ministro competente en la materia y un comisario europeo.

Hasta cuatro veces al año, los presidentes y/o los primeros ministros de los estados miembros, así como el presidente de la Comisión Europea, se reúnen en el Consejo Europeo. En estas «cumbres» se establece la política global de la UE y se resuelven cuestiones que no pueden solventarse a un nivel más bajo (es decir, por los ministros en reuniones normales del Consejo). Dada la importancia de los debates del Consejo Europeo, a menudo se prolongan por la noche, y atraen mucha atención de los medios de comunicación.

Estas cuatro primeras instituciones elaboran las políticas y leyes que se aplican en la UE (directivas, reglamentos y decisiones). En principio, la Comisión propone las nuevas normas, pero son el Parlamento y el Consejo los que las adoptan.

- Los reglamentos. Son directamente aplicables a cada uno de los estados miembros. Son comparables a las leyes nacionales.
- Las directivas. Van destinadas a los estados miembros y son obligatorias en cuanto al resultado que se debe conseguir, pero dejan a las autoridades nacionales la elección de la forma y los medios para su incorporación a las respectivas legislaciones.
- Las decisiones. Son obligatorias para sus destinatarios, un gobierno o una empresa.
- Las recomendaciones y dictámenes no son vinculantes.

Este conjunto de escritos jurídicos se publican en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE)*. Además, el «Boletín» ofrece información mensual, y la Comisión publica con carácter anual el *Informe general sobre la actividad de la Unión Europea*.

Tribunal de Justicia: ejerce el poder judicial.

5. *Tribunal de Justicia*. Sus miembros son nombrados por los gobiernos de los estados miembros. Es el encargado de ejercer el poder judicial. Vela por la uniformidad de la interpretación y la aplicación del Derecho Comunitario, supervisa la legalidad de la actuación del Consejo y de la Comisión, y decide sobre cuestiones comunitarias que le sean presentadas por los tribunales nacionales de los países miembros. Cualquier miembro de la Unión puede recurrir al Tribunal de Justicia si estima que otro país miembro ha incumplido alguna obligación derivada de los Tratados. La sede está en Luxemburgo.

Tribunal de Cuentas: órgano de control del gasto público.

6. *Tribunal de Cuentas*. Es una institución independiente cuyos miembros son elegidos por el Consejo previa consulta al Parlamento. Examina las cuentas de la totalidad de los ingresos y los gastos de la Unión, incluidos los que no están recogidos en el presupuesto anual, con el deseo de reforzar los principios de transparencia y control del gasto público. La sede central se encuentra en Luxemburgo.

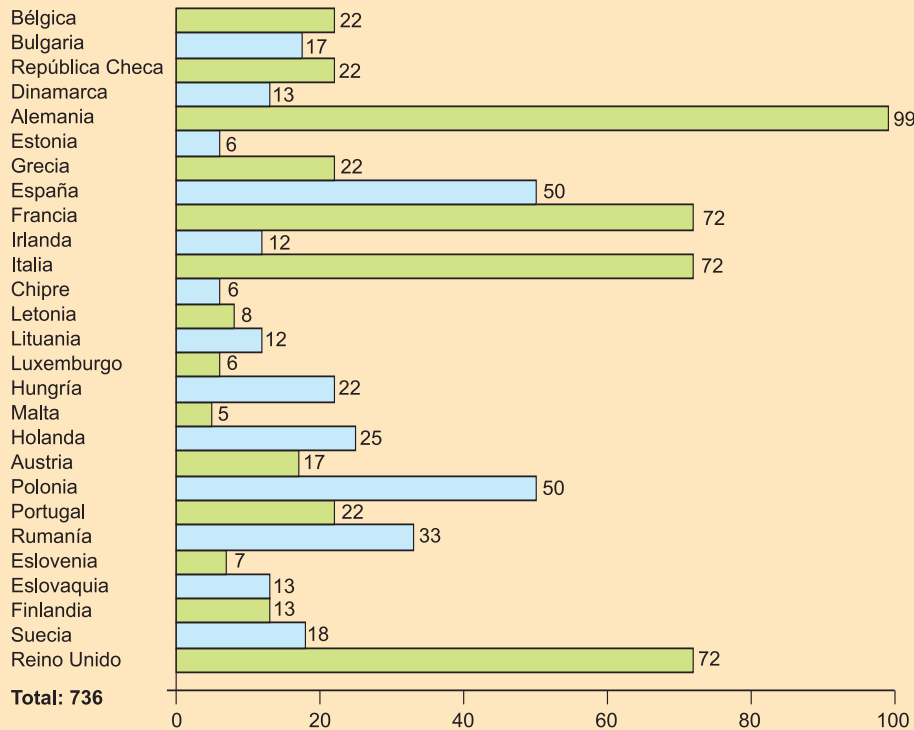
Organos consultivos:

- El Comité Económico y Social Europeo.
- El Comité de las Regiones.

También forman parte de la Unión Europea otros organismos que se ocupan de ámbitos especializados:

- *El Comité Económico y Social Europeo*. Representa ante la Comisión, el Consejo y el Parlamento Europeo el punto de vista de la sociedad civil, los patronos y los empleados. Es un órgano consultivo.

FIGURA 15.1. Número de escaños por país (en orden alfabético según el nombre del país en su lengua oficial)



- *El Comité de las Regiones*. Representa a las autoridades regionales y locales. Su función principal es velar por el respeto de la identidad y las prerrogativas regionales y locales.
- *El Banco Europeo de Inversiones*. Financia proyectos de inversiones de la UE y ayuda a las pequeñas empresas a través del Fondo Europeo de Inversiones.
- *El Fondo Europeo de Inversiones*. Su función es facultar garantías y fondos de capital riesgo como ayuda a las pequeñas y medianas empresas.
- *El Banco Central Europeo*. El nacimiento de la unión monetaria dio lugar no sólo a la utilización de una moneda común, el euro, sino también a la creación de un nuevo banco central, El Banco Central Europeo (BCE). Su función principal es establecer y aplicar la política monetaria europea, dirigir las operaciones de cambio y garantizar el buen funcionamiento de los sistemas de pago. Por su importancia en la economía de los países miembros, dedicamos posteriormente el Epígrafe 15.3 al estudio de su funcionamiento y organización monetaria europea.
- *El Defensor del Pueblo Europeo*. Investiga las denuncias de los ciudadanos sobre la mala gestión de las instituciones y organismos de la UE.
- *El Supervisor Europeo de Protección de Datos*. Protege la intimidad de los datos personales de los ciudadanos.
- *La Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas*. Publica información sobre la UE.

Órganos financieros:

- El Banco Europeo de Inversiones.
- El Fondo Europeo de Inversiones.
- El Banco Central Europeo.

Otros organismos especializados.

Organismos interinstitucionales.

- *La Oficina de Selección de Personal de las Comunidades Europeas*. Contrata al personal de las instituciones de la UE y otros organismos.
- *La Escuela Europea de Administración*. Su misión es ofrecer formación en áreas concretas para el personal de la UE.

También se han creado órganos especializados para determinados ámbitos técnicos, científicos o de gestión, que revisten, en general, la forma de agencias y que están repartidos por todo el territorio de la UE, siguiendo el objetivo de descentralización geográfica.

Las políticas europeas

Las políticas comunitarias más importantes son:

– La Política Agraria Comunitaria (PAC).

– La política regional.

Las actividades que lleva a cabo la Unión Europea se articulan en políticas europeas que tienen un amplio espectro y que tratan asuntos que van desde la ampliación de la UE hasta el empleo, las regiones, la agricultura y pesca, la educación, el medio ambiente, las comunicaciones, etc. Las más representativas son las siguientes:

- *La Política Agraria Comunitaria (PAC)*. Desde la creación de la Comunidad Europea, la política agraria ha sido una de las principales prioridades de la política comunitaria. La constituyen una serie de normas y mecanismos que regulan la producción, el comercio y el tratamiento de los productos agrícolas, aunque cada vez se concede más importancia al desarrollo rural. Entre sus objetivos destacan: el incremento de la producción agraria, garantizar un nivel de vida equitativo de la población agrícola, estabilizar los mercados y garantizar la seguridad de los abastecimientos. Se financia con recursos del Fondo Europeo de Orientación y de Garantía (FEOGA). En 1992 se realizó una profunda reforma que supuso un gran cambio de la PAC y, en la actualidad, dentro de la Agenda 2000 hay planteada otra reforma con objeto de establecer las condiciones para el desarrollo de una agricultura multifuncional, sostenible y competitiva de la UE.
- *Política regional*. Es una política de solidaridad que está dirigida a reducir las diferencias económicas entre las distintas regiones que integran los países miembros. Su acción es necesaria para favorecer un desarrollo armonioso del espacio comunitario. La UE concede ayuda financiera a través de cuatro fondos estructurales:
 - El Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), que financia infraestructuras, programas de desarrollo local e inversiones productivas para crear empleo. En nuestro país se han construido muchos kilómetros de autovía con los fondos del FEDER.
 - El Fondo Social Europeo (FSE), que favorece la adaptación de la población activa a los cambios del mercado laboral.
 - El Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola (FEOGA), sección de orientación. Financia acciones de desarrollo rural.
 - El Instrumento Financiero de Orientación de la Pesca (IFOP), que financia la reforma estructural del sector de la pesca.
 - Un fondo especial de solidaridad, el Fondo de Cohesión, que financia proyectos relacionados con el mantenimiento y mejora de la red de transportes de los estados miembros menos desarrollados.

- *Política social y de empleo.* Está dirigida a la consecución de los siguientes objetivos: salud y seguridad para los trabajadores, mejora de las condiciones de trabajo, integración de las personas excluidas en el mercado laboral, igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres en el mercado de trabajo, etc.
- *Política Exterior y de Seguridad Común (PESC).* La Unión se ha desarrollado como una potencia económica, pero a pesar de ello también desarrolla una política exterior y de seguridad común que abarca todos los ámbitos, tales como la contribución al mantenimiento de la paz internacional, que incluye, en su caso, el recurso a la fuerza militar y el fomento de la cooperación internacional, de la democracia y de los derechos humanos.
- *Política de comunicaciones y de transportes.* Pretende dotar a los estados miembros de un adecuado nivel de infraestructuras viarias y de comunicaciones, para que la libertad de circulación de mercancías y personas dentro del territorio de la Unión tenga lugar con éxito.
- *Política de investigación y tecnología.* Pretende fomentar y favorecer la investigación y el acceso a las nuevas tecnologías, así como promocionar la innovación y la realización de proyectos novedosos en tecnología, entre otros objetivos.

– La política social y de empleo.

– La Política Exterior y de Seguridad Común (PESC).

– La política de comunicaciones y transportes.

– La política de investigación y tecnología.

Pero las actividades y actuaciones de la UE no sólo se refieren a las políticas anteriormente comentadas, sino que sus actuaciones se dirigen a muchos otros ámbitos, tales como el de la educación, el medio ambiente, el sector pesquero, los consumidores, la ayuda humanitaria, el sector audiovisual, el sector turístico, etc.

15.2. La Unión Económica y Monetaria (UEM)

LA UEM empezó a funcionar como tal en 1999 y supuso la culminación del proyecto de integración europeo desde la perspectiva monetaria. Ya hemos visto que la idea de establecer una unión monetaria surge en la Comunidad Europea a finales de los años sesenta, con el Informe Werner. La conveniencia de incluir un área monetaria común entre los países de la Comunidad respondía a dos necesidades; de un lado, a las debilidades del Sistema Monetario Internacional (SMI), como demostraría la declaración del presidente Nixon sobre la incóvertibilidad del dólar en oro en 1971; de otro, a la oportunidad de avanzar en el proceso de integración europea. La UEM es una vieja aspiración de la Unión Europea. Ya desde finales de la década de los sesenta se sucedieron iniciativas para avanzar en esta dirección. En este contexto, se inscribe la creación del Sistema Monetario Europeo (SME) en marzo de 1979, sistema de cambios en el que participaban todas las monedas de los estados miembros en aquella fecha, a excepción de la libra esterlina. El elemento central era una unidad de cuenta común, el ECU, abreviatura de *European Currency Unit*. El Ecu se basaba en una cesta de monedas de los distintos estados miembros cuya participación estaba en proporción al peso económico de cada país. El SME constituía un sistema de tipos de cambio fijos con una banda de fluctuación que se creó con el fin de dotar de una cierta estabilidad a las monedas de los países miembros. Los bancos centrales estaban obligados a intervenir en apoyo de su moneda cuando se preveía que su tipo de cambio pudiera sobrepasar los márgenes. Su papel ha sido

Desde sus orígenes la CEE aspiró a alcanzar la UEM.

En 1979, se crea el SME, que es un sistema de cambios fijos pero con una banda de fluctuación.

En 1994 se crea el Instituto Monetario Europeo (IME).

En 1999: UEM.

Etapas definidas hasta la UEM:

– Primera etapa: libre circulación de capitales.

– Segunda etapa: creación del Instituto Monetario Europeo (IME).

– Tercera etapa: culmina con la puesta en circulación del euro.

fundamental como paso previo a la UEM. En 1994 se creó el Instituto Monetario Europeo (IME), que asumió las competencias que tenía el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria (FECOM) y el Comité de Gobernadores de los Bancos Centrales. Sus funciones principales han sido la administración del SME y de las operaciones de crédito a corto y medio plazo. El SME ha sido el organismo que ha coordinado e impulsado la política monetaria y cambiaria de los países miembros, contribuyendo a la caída de los tipos de interés y a la estabilidad de los tipos de cambio y, pese a la crisis que sufrió en 1992, su papel ha sido fundamental como paso previo a la UEM iniciada en 1999.

En junio de 1988, el Consejo europeo encargó a un comité de expertos, presidido por Jacques Delors, el estudio de las etapas que deberían seguirse hasta la UEM con la adopción de una moneda común y la creación del Banco Central Europeo (BCE). El informe aprobó un plan en tres etapas:

1. La primera se inició en julio de 1990, y los países miembros acordaron abolir los controles sobre los movimientos de capital, con el propósito de conseguir un mercado interior. Entre otros objetivos, se encontraban los siguientes: reforzamiento de las instituciones existentes y de las monedas de los estados miembros que debían formar parte del mecanismo de cambios del SME. Asimismo, los países miembros acordaron presentar unos «programas de convergencia» destinados a aproximar y mejorar los resultados económicos, con el fin de hacer posible la adopción de paridades fijas entre sus monedas. Estos programas desembocarían en 1992 en los criterios de convergencia establecidos por el Tratado de Maastricht (*véase* el Apartado «La convergencia económica: el Tratado de Maastricht»).
2. La segunda etapa se inició en 1994, con la creación del Instituto Monetario Europeo (IME), cuyas funciones, entre otras, eran las de coordinar las políticas monetarias y preparar la creación del Banco Central Europeo (BCE) para la tercera fase, cuyo inicio tendría lugar en enero de 1999. Ésta fue una fase transitoria de preparación para la última etapa en la que se organizó un Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), aunque todavía la responsabilidad última en materia de política monetaria residía en los estados miembros. Además, en esta fase se adoptó el nombre de «euro» para la moneda común y el sistema técnico de instauración
3. La tercera etapa abarcó desde 1999 hasta 2002, en ella participaron los estados miembros que habían cumplido los criterios de convergencia establecidos en el Tratado de Maastricht. En virtud de los protocolos anejos al Tratado, Inglaterra y Dinamarca se reservaron el derecho a no participar en esta fase aunque cumplieran los criterios establecidos. En julio de 1998 el Consejo europeo creó el Banco Central Europeo (BCE), institución independiente que gestiona la provisión de la moneda común, el euro, y es el responsable de la política monetaria común. En esta etapa se fijaron de manera irrevocable las paridades entre las monedas participantes. Esta fase finalizó en enero de 2002 con la puesta en circulación de la moneda única.
4. La cuarta etapa coincide con las sucesivas ampliaciones de la UE hacia los países del Este de Europa. En el año 2004 entraron diez nuevos países y en el año 2007 otros dos (Rumanía y Bulgaria). Sin embargo, la adhesión al euro no ha sido automática, pues para lograr una transición rápida y exitosa la Comisión establece que es necesaria una preparación rigurosa y anticipada. No obstante, la experiencia pasada ha

Cuadro 15.2. Fases del proceso de integración y hechos económicos destacables

FASE I (1990-1993)	FASE II (1994-1998)	FASE III (1999-2003)	Fase IV (2004-2008)
Libre circulación de capitales	Creación del IME	Creación de la moneda única	Fase de preparación para la adopción del euro para los nuevos países comunitarios
Establecimiento de los programas de convergencia	Independencia de los bancos centrales No financiación monetaria del déficit	Política monetaria única	Establecimiento del Mecanismo de Tipos de Cambio (MTC II)

puesto de manifiesto que la fase previa de tres años para introducir el euro en una determinada zona es demasiado larga y aconseja que los billetes y monedas en euros se introduzcan rápidamente en beneficio de todas las partes. En esta misma línea, prefiere también que el período de doble circulación sea breve. De hecho, los nuevos miembros deben demostrar antes que están preparados para adoptar el euro y cumplir los «criterios de convergencia». En cuanto reúnan estas condiciones, los nuevos estados miembros estarán obligados a introducir el euro.

Eslovenia ha sido el primer país de la ronda de ampliación de 2004 que ha introducido el euro, en enero de 2007. Chipre y Malta lo hicieron el 1 de enero de 2008, lo que ha aumentado el número de países participantes en la zona euro de 13 a 15, en una unión compuesta por 27 estados miembros.

La convergencia económica: el Tratado de Maastricht

Para avanzar en el proceso de integración económica y monetaria, los países miembros decidieron otorgar, en el Tratado de Maastricht (1992), un mayor poder político de los órganos comunitarios como el Consejo europeo, el Parlamento y la Comisión. Junto con los aspectos políticos, se diseñaron las políticas de convergencia destinadas a facilitar el proceso de integración económica y monetaria. Se dice que un país converge económicamente respecto a una zona de medición-objetivo cuando los indicadores seleccionados generan, a lo largo de un período de tiempo, resultados numéricos muy similares a los alcanzados por las variables objeto de comparación en la zona objetivo. Para este fin se fijaron cinco condiciones que debían cumplir los países que deseaban pasar a la fase de la moneda única, en el momento del «examen», fijado para el 31 de diciembre de 1996. Estas condiciones fueron:

Los criterios de convergencia nominal comprenden:

1. *Estabilidad de precios.* Todos los estados miembros debían presentar una estabilidad de precios continuada. El último año anterior al examen, la tasa media de inflación, medida por el IPC, no debía superar en un punto y medio el porcentaje de la tasa de inflación de los tres estados miembros que hubieran obtenido mejores resultados en cuanto a estabilidad de precios.
2. *Finanzas públicas.* En el momento del examen del Consejo, los países no debían tener un déficit público excesivo, lo que significa que el déficit de las Administraciones Públicas previsto o real no debía superar el 3% del PIB y la deuda pública no debía superar el 60% del PIB.

– Estabilidad de precios.

– Finanzas públicas.

Cuadro 15.3. Indicadores clave (2006)

	ZONA EURO	UE 27	EEUU	JAPÓN
Población (millones)	317	494	300	128
PIB (en billones de euros calculado con paridad de poder adquisitivo)	8,4	11,9	11,2	3,5
Cuota del PIB mundial (porcentaje a PPA)	14,6	21,0	19,7	6,3
Exportaciones* (bienes y servicios en % del PIB)	21,7	14,3	10,8	16,8
Importaciones (bienes y servicios en % del PIB)	20,9	15,0	16,6	15,3

* Excluido el comercio intracomunitario.
Fuente: Comisión Europea y BCE, 2007.

– Estabilidad del tipo de cambio.

– Tipos de interés.

En marzo de 1998 los países que cumplieron los criterios de convergencia nominal, y que por tanto pasaron a formar parte de los países de la «zona euro», fueron Holanda, Alemania, Francia, Italia, Irlanda, España, Finlandia, Austria, Bélgica, Luxemburgo y Portugal. En el año 2000 Grecia adoptó el euro como moneda de curso legal, pasando a ser doce los países de la zona euro.

Un euro = 166,386 ptas.

3. *Tipo de cambio.* Durante los dos años anteriores, la moneda tenía que haberse mantenido dentro de los márgenes normales de estabilidad en el SME.
4. *Tipos de interés.* Durante el año anterior, los tipos medios de interés a largo plazo, referidos a Bonos del Estado o valores comparables, no debían exceder en más de un 2% a los de los tres países más estables.

Si en la fecha prevista para el «examen» una mayoría de los países cumplía las condiciones anteriores, se entraría en la tercera fase de la UEM, con la creación de la moneda única y la fijación de los tipos de cambio.

El informe publicado por el Instituto Monetario Europeo (IME) en noviembre de 1996, llegó a la conclusión de que no existía una mayoría de estados miembros que cumplieran las condiciones necesarias para la adopción de la moneda única. En consecuencia, se fijó el inicio de la tercera fase para el 1 de enero de 1999.

En relación con la convergencia, el informe citado anteriormente destacaba la reducción de las tasas de inflación en la mayoría de los estados miembros y las consecuencias favorables de la estabilidad de precios sobre la reducción de los tipos de interés a largo plazo. También reflejaba la tendencia hacia la estabilidad de los tipos de cambio dentro del SME, y sólo alertaba sobre las dificultades de que los países miembros corrigieran los temas relacionados con el déficit y la deuda pública.

La moneda única: el euro

La integración económica y monetaria puede realizarse con o sin establecimiento de una moneda única. Sin embargo, con una moneda única como el «euro», la integración se facilita y se refuerza con un mayor grado de estabilidad al eliminarse la incertidumbre de los tipos de cambio de las monedas de los países miembros de la unión monetaria.

La adopción de una moneda única exigió la fijación irrevocable de los tipos de cambio de la nueva moneda en relación con las monedas nacionales de los países que la habían adoptado, y el establecimiento de una institución monetaria común que dirigiese la política monetaria, función que cumple el Banco Central Europeo (BCE).

Las condiciones de fijación irrevocable de los tipos de cambio y el establecimiento de una autoridad monetaria común, trasladan la política cambiaria y monetaria de los estados miembros a la organización comunitaria, y exige de los primeros la realización de procesos de adaptación que minimicen

los desequilibrios a los que puedan enfrentarse, para los que no podrán ampliar las políticas monetarias y cambiarias autónomas que antes venía realizando.

Con la entrada en vigor en 1999 de la tercera fase de la UEM desapareció el SME y se fijaron las paridades de cada una de las monedas de los países que formaron la zona euro, con el euro en un cambio irrevocable (1 euro = 166,386 pesetas) creándose un nuevo sistema que regula el mecanismo del tipo de cambio (MTC II) entre el euro y las monedas nacionales participantes en este mecanismo y que permite una estabilidad entre el euro y aquellas monedas de los países miembros de la UE que no forman parte de la zona euro, como Gran Bretaña y Dinamarca. En este nuevo sistema, cada una de las monedas de los países de la UE excluidos de la zona euro fijaron un tipo de cambio respecto al euro, pero sin formar parte del él. Este hecho permitió prepararles el camino para su futura incorporación al euro, en un ámbito de reducida incertidumbre. La participación en el MTC II de los estados miembros no pertenecientes a la zona euro es voluntaria.

Las fechas importantes en este proceso de introducción del euro fueron:

- A partir del 1 de enero de 1999, la formulación y ejecución de la política monetaria, las operaciones de mercado de divisas con terceros países, las operaciones del mercado de capitales, la emisión de deuda pública, entre otras, se realizan en euros.
- A partir del 1 de enero de 2002, se pusieron en circulación los billetes y las monedas de euro y simultáneamente se retiraron progresivamente los billetes y monedas nacionales, que desaparecieron de la circulación en la totalidad de los países de la zona euro a finales de junio de 2002, es decir, seis meses después.
- Adopción del euro a partir de 2007. Para adoptar el euro, un estado debe haber respetado durante al menos dos años los márgenes normales de fluctuación previstos por el Mecanismo de Tipos de Cambio Europeo (MTC II), sin devaluar su moneda.

Según el Tratado CE, el Consejo, a propuesta de la Comisión, decide cuáles son los estados que cumplen las condiciones para adoptar el euro y fija la fecha de ingreso en la zona del euro. En la fecha de la adopción del euro, el tipo de cambio se hace efectivo, la moneda nacional deja de existir y la responsabilidad de la política monetaria se transfiere al Banco Central Europeo (BCE).

Las ventajas y los inconvenientes de la UEM

Los beneficios que se pueden derivar de la utilización de una moneda única en el marco de la UEM, se pueden agrupar en los siguientes apartados:

- a) Reducción de los costes de transacción. El carácter irrevocablemente fijo del tipo de cambio ahorra gastos de conversión de las monedas. Si el euro se convierte en una moneda fuerte como el yen o el dólar, los bancos y las empresas pueden efectuar sus operaciones en el mercado mundial en la divisa europea, lo que les ahorrará los costes de cambio y mantenimiento de las cotizaciones de sus propias monedas.
- b) Eliminación de la incertidumbre asociada a la variación de los tipos de cambio de las monedas de los países que integran la moneda única.

La adopción del euro supone una pérdida de autonomía en lo que se refiere a la política monetaria de los Estados miembros, ya que ésta, junto con la política cambiaria, es competencia de la organización comunitaria.

La adopción de una moneda común supone, entre otras ventajas, que los países intenten mantener una mayor estabilidad de los precios.

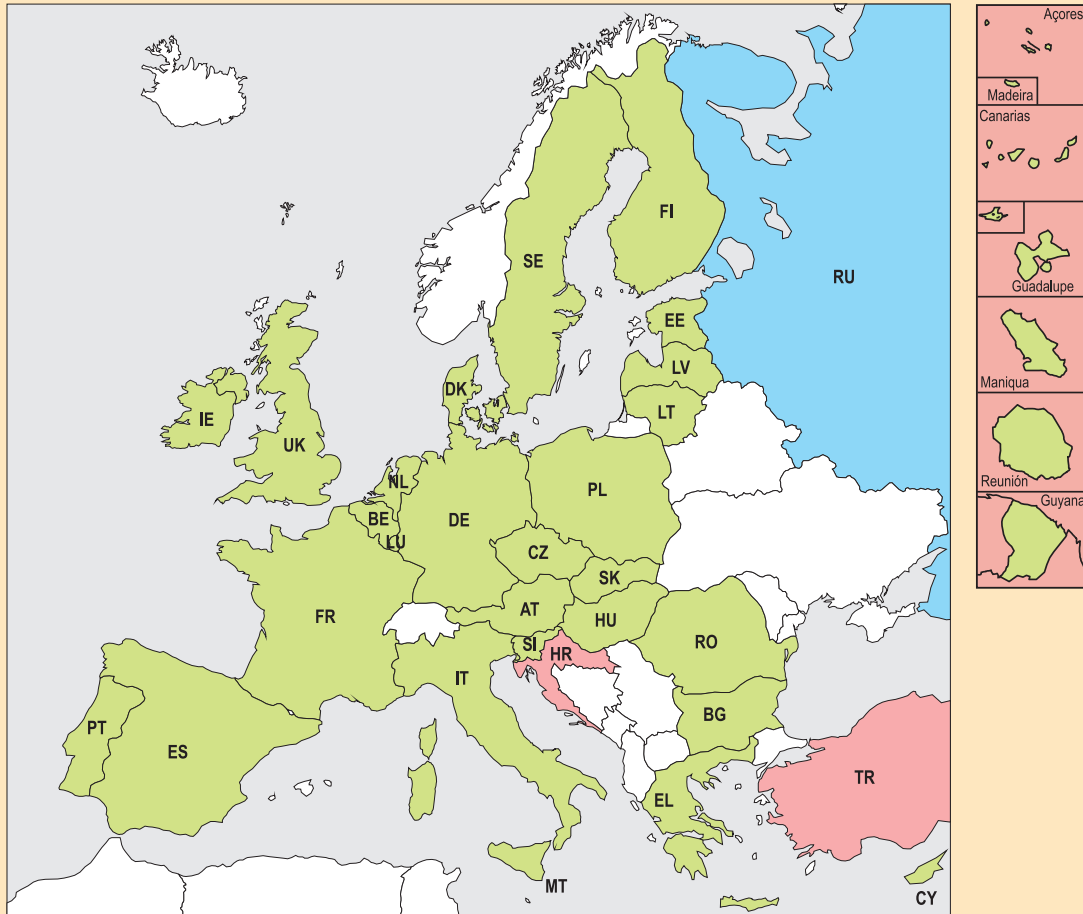
Cuadro 15.4. Principales indicadores de los estados miembros y candidatos (datos 2007)

ESTADO	POBLACIÓN (millones de habitantes)	SUPERFICIE (km ²)	PIB (billones de euros al año, 1€ = 1,56 \$)	PIB PER CÁPITA
Alemania	82,5	357.021	1.800	21.800
Austria	8,2	83.858	189,3	23.300
Bélgica	10,4	30.510	249,8	24.300
Bulgaria	7,8	110.910	41,0	5.400
Chipre	0,7	9.250	7,8	12.500
Dinamarca	5,4	43.094	129,4	24.100
Eslovaquia	5,4	48.845	56,1	10.300
Eslovenia	2,0	20.253	30,9	16.000
España	45,2	504.782	114,3	19.900
Estonia	1,4	45.226	12,9	9.200
Finlandia	5,2	337.030	111,5	21.500
Francia	64,1	547.030	1.558	25.292
Grecia	11,2	131.940	169,4	15.900
Hungría	10,1	93.030	111,7	11.100
Irlanda	4,3	70.280	94,8	24.400
Italia	59,4	301.320	1.212,5	20.900
Letonia	2,3	64.589	17,5	7.400
Lituania	3,5	65.200	25,0	7.000
Luxemburgo	0,5	2.586	18,3	40.800
Malta	0,4	316	5,7	14.300
Países Bajos	16,3	41.526	364,8	22.700
Polonia	38,6	312.685	311,0	8.100
Portugal	11,3	92.931	162,7	16.200
Reino Unido	60,2	244.820	1.273,3	21.300
República Checa	10,3	78.866	130,9	12.800
Rumanía	22,3	238.391	141,1	6.300
Suecia	9,1	449.964	192,3	22.000
UE-27	498,1	4.632.318	8.867,25	18.294
Estados con estatus oficial de candidatos (sin fecha de adhesión establecida)				
Turquía	71,2	780.580	408,0	6.100
Croacia	4,8	56.542	435,9	8.200
Macedonia	2,0	25.333	8,8	4.300
Subtotal	78,0	862.455	452,8	6.078
Total	182,0	1.950.016	1.344,2	7.513
UE-30	576,1	5.188.788	9.320,3	16.667

- c) Mayor estabilidad de precios. La adopción de una moneda única conduce a la convergencia de las tasas de inflación de los países miembros. Además, el establecimiento de un Banco Central Europeo (BCE) independiente garantiza el mantenimiento de la estabilidad de precios.
- d) Mejora de las finanzas públicas. Con una menor inflación y con tipos de cambio fijos, los tipos de interés bajan. Con tipos de interés más bajos, el coste de la financiación de la deuda se reduce. Por otro lado, el mayor crecimiento económico permite al Estado recaudar más, con lo que sus niveles de ingresos aumentan.
- e) Mayor transparencia y competencia en el mercado europeo. El euro facilita la comparación de precios, salarios e impuestos de los países de la UEM, lo que permite mejorar el entorno competitivo de las empresas.
- f) Desaparición de las devaluaciones monetarias como instrumento competitivo. La utilización de las devaluaciones monetarias, como medida

Entre los inconvenientes cabe destacar la pérdida de soberanía en materia de política monetaria.

FIGURA 15.2. Países que se incorporan a la Unión Europea



Miembros de la UE

EU-15 Significa los quince países de la UE antes de su ampliación en 2004.

- | | | | | |
|----|----|----|----|----|
| BE | CZ | DK | DE | EE |
| EL | ES | FR | IE | IT |
| CY | LV | LT | LU | HU |
| MT | NL | AT | PL | PT |
| SI | SK | FI | SE | UK |
| BG | RO | | | |

Países candidatos

- | | |
|----|----|
| HR | TR |
|----|----|

del incremento de la competitividad en las exportaciones frente a otros países, ya no es posible al existir una moneda única, cuya política monetaria es elaborada por el BCE.

- g) Otras ventajas. Las regiones menos favorecidas económicamente tienen mejores oportunidades de recuperar su retraso, porque se amplían

las perspectivas de crecimiento económico, de empleo y de estabilidad de precios.

A pesar de las ventajas que supone la moneda única, existen algunos factores que suponen una desventaja para la adopción de la moneda única y que justifican la negativa de algunos países como Inglaterra y Dinamarca a pertenecer a la zona euro. Entre ellos se encuentran:

- Los costes derivados de la sustitución de las monedas nacionales por el euro.
- Pérdida de soberanía en materia de política monetaria.
- La reducción de la soberanía presupuestaria (ya que se imponen limitaciones al déficit público) y la ausencia de una política presupuestaria europea.
- Utilización de un sistema monetario con decimales.
- Aparición de posibles desequilibrios regionales y desaparición del tipo de cambio como instrumento de política monetaria.

A lo largo del libro se ha argumentado que el mercado es un mecanismo eficiente de asignación de recursos. Los países que integran la UE han tratado de lograr y conseguir la eficiencia económica mediante la creación de un mercado único europeo. Mucho se ha escrito sobre las ventajas que supone para los países miembros de la UE la constitución del mercado interior, pero la realidad nos está mostrando que el proyecto europeo se está encontrando con muchas dificultades derivadas de las diferencias que muestran los países en los siguientes aspectos:

- El ordenamiento jurídico interno de los países miembros. Sobre todo desde el punto de vista comercial, la definición de distintos estándares dificulta la homologación de productos.
- El sistema fiscal, los sistemas retributivos, los sistemas educativos, etc.
- Los diferentes grados en la evolución de las economías nacionales.
- Por último, pero no por ello menos importante, la diferente concepción que los ciudadanos de los distintos países miembros tienen del término «europeo».

Estas dificultades no son, ni serán, las únicas con las que se topen los gobernantes. Pero el logro de cualquier objetivo no está exento de problemas. Es evidente que antes de que se logre la auténtica Unión Económica y Monetaria hay mucho trabajo que realizar, porque van a ser muchas las actividades económicas afectadas por la introducción de la moneda única.

El Banco Central Europeo (BCE) y el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC)

El Banco Central Europeo (BCE) nació en la ciudad alemana de Frankfurt, y asumió las funciones que antes tenía el Instituto Monetario Europeo (IME). Su actuación lo convierte en la pieza clave del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), al que el Tratado de la UE atribuye las funciones de diseño y ejecución de la política monetaria de los países que forman el área del euro. En sus órganos de gobierno (Consejo de Gobierno) participan los gobernadores de los bancos centrales nacionales de los países de la UEM.

EL SEBC lo forman los bancos centrales de los países de la UE y el BCE, que es su institución central y de gobierno. Los bancos centrales nacionales de los países de la UE tienen determinadas funciones y participan en los órganos de gobierno del BCE. La participación de los bancos centrales en el BCE depende del estatus del país dentro de la UEM; en este sentido, los países que no están integrados de forma plena en la Unión, no participan en aquellas decisiones relativas a la política monetaria del área del euro.

La importancia del BCE radica en las funciones que tiene encomendadas bajo el objetivo de mantener la estabilidad de los precios en el marco del SEBC. Para ello, el BCE ha tenido que definir su propia estrategia, combinando el método de seguimiento de una variable monetaria (M_3), de tradición alemana, con el seguimiento de la inflación a través del IPC, que venían practicando los bancos centrales como el Banco de España. Con esta doble fórmula se tiene la ventaja de poder actuar de forma preventiva ante las tensiones inflacionistas, comprobando, y si es necesario corrigiendo, «expost», con el indicador de los precios.

Como ya se ha explicado en el Capítulo 10, el BCE utilizará tres instrumentos de política monetaria para conseguir la estabilidad de precios:

1. Operaciones de mercado abierto.
2. Facilidades permanentes de crédito y depósito.
3. Coeficientes de caja.

Para coordinar la ejecución de la política monetaria entre los diferentes bancos centrales, se han tomado las medidas necesarias que permitan el control eficiente compatible con la realización descentralizada de la política monetaria. Entre estas medidas se ha fijado un sistema electrónico para hacer frente a las transferencias de euros entre el BCE y los bancos centrales nacionales denominado TARGET, que son las siglas inglesas para el Sistema Transeuropeo Automatizado de Transferencias Urgentes con Liquidación Bruta en Tiempo Real. Los participantes en el sistema TARGET serán los bancos centrales nacionales.

Con las operaciones de mercado abierto se regula la liquidez del sistema y se controla el tipo de interés, que se convierte en el elemento clave de la política monetaria. También actúan sobre el tipo de interés las facilidades permanentes de crédito y de depósito, al fijar los límites superior e inferior del mercado monetario a muy corto plazo; y el coeficiente de caja, que tiene como finalidad principal estabilizar los tipos de interés actuando sobre la liquidez del mercado y que ha sido fijado en la banda de entre el 1,5% y el 2,5% de los pasivos que computen al efecto.

Con relación a la política de tipos de cambio, aunque la competencia corresponde al Consejo Europeo, el BCE debe ser consultado para que la política cambiaria sea compatible con la de estabilidad de precios.

Los países de la UE que no se integraron en la Unión Monetaria con el euro en 1999, denominados «estados miembros acogidos a una excepción» (Reino Unido, Grecia, Suecia y Dinamarca), quedan indirectamente ligados a la política monetaria y cambiaria de la UEM. En la política de tipos de cambio, el Consejo Europeo de junio de 1997 acordó que en estos países se estableciera un nuevo Mecanismo de Tipos de Cambio (MTC II), que tendrá como referencia central el euro y como objetivo principal asegurar la convergencia, la estabilidad y la futura incorporación al euro. La coordinación de la política monetaria entre los países de la zona euro y los excluidos temporalmente de la Unión Monetaria se realizará a través del Consejo General del BCE, donde participan los gobernadores de todos los bancos centrales de la UE.

El objetivo del BCE es mantener la estabilidad de precios mediante el seguimiento de la M_3 y el IPC.

El SBCE está formado por los bancos centrales de los países de la Unión Europea, y su institución básica es el BCE, cuya función principal es mantener la estabilidad de los precios en el marco del SBCE.

EL MECANISMO DE TIPOS DE CAMBIO II

En marzo de 2006 la UE adopta un acuerdo entre el Banco Central Europeo (BCE) y los bancos centrales nacionales de los países que no forman parte de la zona euro de establecer un mecanismo de tipos de cambio (MTC II) que sucederá al antiguo Sistema Monetario Europeo (SME). El MTC II tiene como objetivo mantener la estabilidad de los tipos de cambio entre el euro y las monedas nacionales participantes en el MTC II para evitar fluctuaciones de los tipos de cambio demasiado importantes en el mercado interior.

Las características básicas del sistema son:

1. Garantizar un entorno económico estable mediante el establecimiento de un mecanismo de tipo de cambio entre el euro y las monedas nacionales participantes en este mecanismo.
2. La participación en el MTC II de los estados miembros no pertenecientes a la zona del euro es voluntaria. Cabe esperar que los estados miembros acogidos a una excepción se integren en el mecanismo.
3. El MTC II garantiza que los estados miembros participantes en el mecanismo orienten sus políticas hacia la estabilidad y la convergencia, lo que les ayudará en sus esfuerzos para adoptar el euro.
4. Se fija un tipo central de cambio respecto del euro para la moneda de cada estado miembro participante no perteneciente a la zona del euro. Hay un margen normal de fluctuación de $\pm 15\%$ en torno a los tipos centrales. Todas las partes en el acuerdo mutuo sobre los tipos centrales, incluido el BCE, tienen la facultad de iniciar un procedimiento confidencial para revisar los tipos centrales.
5. Los ministros de los estados miembros pertenecientes a la zona euro, el BCE y los ministros y gobernadores de los bancos centrales de los estados miembros no pertenecientes a la zona del euro pero participantes en el nuevo mecanismo adoptan las decisiones de común acuerdo, según un procedimiento común que asocia a la Comisión y tras consultar al Comité Económico y financiero.
6. El acuerdo prevé, en principio, intervenciones en euros y en las monedas nacionales de los estados miembros participantes en el MTC II. El BCE y los bancos centrales nacionales en cuestión se informarán mutuamente de toda intervención de cambio. Las intervenciones pueden ser automáticas y afectar en los márgenes, aunque se puede suspender la intervención si contraviene el principio de mantener la estabilidad de precios o intramarginales coordinados.
7. A iniciativa de un estado miembro participante no perteneciente a la zona del euro, es posible reforzar la cooperación en materia de cambio. Previa solicitud del estado en cuestión, pueden establecerse márgenes de fluctuación más estrechos que el normal, definidos por un acuerdo formal y apoyados, en principio, por la financiación y la intervención automáticas.
8. El Consejo General del BCE supervisa el funcionamiento del MTC II y garantiza la coordinación de la política monetaria y cambiaria, así como la gestión del mecanismo de intervención y de financiación especificado en el presente acuerdo.

15.3. La política económica en el marco europeo

La política económica española está recibiendo la influencia de dos tendencias. La primera se deriva de los cambios generales que tienen lugar en la mayoría de los países occidentales derivados de una tendencia a aminorar la intervención estatal: las nuevas aportaciones de la teoría económica, los procesos de globalización, etc. La segunda contribuye a modular la política económica que se deriva del proceso de integración europea, y que obliga al cumplimiento de reglas comunes o a la aplicación de políticas comunes. En consecuencia, la posibilidad de España, como país miembro de la UEM, de definir y ejecutar una política económica autónoma va reduciéndose paulatinamente y en sentido inverso a la ampliación de las políticas económicas conjuntas de la UEM.

El establecimiento de la UEM en 1999 es el inicio de un proceso de integración económica, que viene de atrás pero que continuará en el futuro. El conjunto de países que forman la zona euro no es un conjunto armónico y bien coordinado pero, analizado de forma global, se presenta como uno de los bloques económicos de mayor importancia mundial. Para avanzar en el proceso de convergencia real de las economías de los países que integran la zona euro, y las del resto de los que forman la UE, se necesita continuar y reforzar las acciones de la política comunitaria, que se han configurado como complemento y apoyo del proyecto de integración europea y base de la unión económica.

La construcción europea mediante la integración económica y monetaria implica una interdependencia creciente entre las economías de los países miembros. Para que esta interdependencia se transforme en una fuerza económica positiva, donde actúen los mecanismos de un mercado interior que permita obtener las ventajas de la especialización y las economías de escala, es necesario que se asegure una compatibilidad suficiente entre las políticas económicas.

Las vías adoptadas por la UEM para asegurar la compatibilidad de las políticas económicas son dos:

1. La coordinación de las políticas económicas de los estados miembros, mediante mecanismos de información, concertación y acciones comunes dentro de las políticas económicas nacionales.
2. Establecimiento de políticas económicas únicas que deberían seguir todos los estados miembros.

El proceso de integración europea ha llevado a la definición precisa de cada procedimiento. En el Tratado de Roma se establecieron tres políticas comunes: agricultura, transporte y relaciones comerciales exteriores. El Tratado de Maastricht añadió la política monetaria común como cuarto pilar de la integración europea.

Estas políticas de la UE coexisten con políticas nacionales que se encuadran dentro de acuerdos y acciones comunes establecidas por los estados miembros como las políticas de I+D+i, de medio ambiente, etc.

En resumen, las dos vías para la integración de las políticas económicas en el marco de la UE son convergentes y tratan de articular una zona económica

Para que la integración económica y monetaria sea plena y eficaz es necesario que se asegure una compatibilidad suficiente entre las políticas económicas, mediante su coordinación y el establecimiento de políticas económicas únicas.

que favorezca la competencia y estimule la actividad económica, y donde los agentes económicos tengan las mismas reglas del juego.

Todos los estados miembros de la Unión Europea, incluidos los que no pertenecen a la zona euro, forman parte de la Unión Económica y Monetaria (UEM), cuyo objetivo es integrar las economías de los países de la UE de manera más eficaz. La coordinación y el diseño de las políticas económicas de la UE se centra en impulsar el crecimiento y crear empleo en una unión socialmente cohesiva y responsable con el medio ambiente, para ello se creó un plan denominado «Paquete de directrices integradas» (2005-2008).

Este paquete representa una estrategia completa de políticas macroeconómicas, microeconómicas y de empleo. Los estados miembros han establecido programas nacionales de reforma dentro de este marco, utilizando la combinación de políticas fiscales y sociales que consideran más adaptadas a sus circunstancias.

La coordinación y diseño de las políticas económicas en la UE debe garantizar el cumplimiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) y la coherencia de la política económica.

El objetivo del PEC es garantizar que todos los estados miembros mantengan sus presupuestos cercanos al equilibrio o en superávit. Los dos elementos básicos del pacto son dos normas: en general, el déficit no puede superar el 3% de su producto interior bruto y la ratio de deuda/PIB no debe superar el 60%. Los estados miembros deben adoptar medidas de precaución para evitar déficit y endeudamiento futuros, mediante mecanismos de ahorro en las épocas de bonanza, cuando los presupuestos están equilibrados o registran un superávit. La disciplina que impone el Pacto de Estabilidad y Crecimiento hace que la evolución económica de la UE, y en especial dentro de los países de la eurozona, esté sincronizada en buena medida. Así se impide que los estados miembros adopten medidas que podrían beneficiar indebidamente a sus economías en detrimento de otros países de la UE.

En marzo de 2005 se procedió a una revisión del PEC basada en la experiencia de los cinco primeros años del pacto, que no modificó esos dos criterios pero introdujo una mayor flexibilidad en el umbral del déficit para afrontar situaciones en que la economía atraviesa dificultades o para financiar mejoras estructurales de la economía. Además, los estados miembros tienen más tiempo para reducir sus déficit excesivos, aunque, en última instancia, si no corrigen el comportamiento de sus economías, pueden imponérseles medidas correctivas e incluso multas.

El principio de coherencia se refiere a que la política económica de cada estado miembro se debe corresponder con los objetivos acordados para la UE —económicos, sociales y ambientales— y emitir una alerta rápida si considera que un déficit está llegando a niveles anormalmente elevados o si está a punto de quebrantarse alguna norma del PEC. Cada año, los estados miembros facilitan a la Comisión información detallada sobre sus políticas económicas y el estado de sus finanzas públicas. Los países de la eurozona proporcionan esta información en los programas de estabilidad. Otros estados miembros lo hacen en forma de programas de convergencia. Los programas de convergencia contienen un elemento adicional que no es necesario en los programas de estabilidad, a saber, información sobre cómo se comportan estas economías en relación con los criterios que serían aplicables si quisieran unirse al euro.

15.4. La política medioambiental en la Unión Europea

Desde hace mucho tiempo, los ciudadanos europeos han asumido la importancia que tiene la conservación y el respeto del medio ambiente para el futuro de la humanidad. Precisamente, la incapacidad del mercado de asumir y/o determinar los costes ecológicos en las decisiones de producción y de consumo justifica la intervención del Estado como ya analizamos en el Capítulo 6. La protección del medio ambiente es, por lo tanto, uno de los retos principales a los que se enfrenta Europa, que ha asumido un modelo de crecimiento económico de carácter sostenible en el que se preserven los recursos naturales y se disminuya al máximo el deterioro medioambiental.

Desde los años 70, la Unión forma parte de convenios internacionales que tienen como objetivo la protección del medio ambiente. En la actualidad participa en más de treinta convenios de una manera activa formando parte de las negociaciones previas a la adopción de instrumentos específicos. También participa como observador en las actividades y negociaciones de organismos y programas internacionales como los auspiciados por la ONU.

Las primeras acciones comunitarias en este sentido comenzaron en 1972. En el marco de cuatro programas de acción sucesivos de carácter ecológico se adoptaron cerca de 200 actos legislativos, consistentes principalmente en tratar de proteger el medio ambiente mediante la introducción de normas en materia de gestión de los residuos y de reducción de la contaminación del agua y del aire.

Sin embargo, a pesar de esta acción comunitaria, no sólo no se han resuelto los problemas medioambientales sino que éstos se han incrementado. Junto con ello también ha crecido la conciencia social acerca de los riesgos vinculados a los problemas globales del medio ambiente, por lo que la Comunidad Europea asumió la necesidad de adoptar una actitud concertada a escala europea e internacional. Así, se creó la Agencia Europea de Medio Ambiente en 1990 (AEMA), cuyo objetivo es apoyar el desarrollo sostenible y contribuir al logro de una mejora significativa y cuantificable del medio ambiente, facilitando información a los responsables de la política medioambiental y al ciudadano en general. Pero no es hasta la firma del Tratado de Maastricht (1991) cuando la Unión Europea elabora y diseña una verdadera política de medio ambiente mediante la integración del principio de desarrollo sostenible entre los objetivos de la Unión y elevando a prioridad absoluta el principio de un alto nivel de protección del medio ambiente. En febrero de 2000 la UE publicó el Libro Blanco sobre Responsabilidad Ambiental, donde se recoge no sólo la necesidad de intervenir para prevenir los daños ambientales, sino también el reconocimiento de la necesidad de reparación de los mismos.

Más recientemente se aprobó en el Parlamento Europeo el Sexto Programa de Acción Comunitaria en materia de medio ambiente, (22 de julio de 2002), que define las prioridades de la zona de la UE hasta el año 2010 y reconoce la importancia del desarrollo sostenible, la existencia de problemas ambientales graves y la aparición de otros nuevos que requieren nuevas actuaciones. El Programa tiene por objetivos, entre otros:

- Lograr un nivel elevado de protección del medio ambiente y de la salud humana y una mejora general del medio ambiente y la calidad de vida.

En 1990 se crea la Agencia Europea del Medio Ambiente (AEMA).

En el tratado de Maastricht se recoge como objetivo de la Unión el principio de desarrollo sostenible.

Los campos de actuación del Sexto Programa son:

- Lograr una disociación entre las presiones ambientales y el crecimiento económico.
- Establecer prioridades en materia de medio ambiente con vistas a una respuesta comunitaria centrada en particular en el cambio climático, la naturaleza y la biodiversidad, el medio ambiente y la salud y la calidad de vida, así como los recursos naturales y los residuos.
- Favorecer la correcta y plena aplicación de la legislación medioambiental en vigor, desarrollar nueva legislación y modificar la legislación vigente si fuera necesario.
- Estudiar otros mecanismos que contribuyan a lograr los objetivos ambientales.

Los anteriores objetivos se concretan en el Sexto Programa en cuatro grandes áreas o ámbitos de actuación y que son: A) el cambio climático, B) naturaleza y biodiversidad, C) medio ambiente y salud y calidad de vida y D) recursos naturales y residuos.

Cambio climático

– El cambio climático.

Las actividades humanas están favoreciendo el aumento de la temperatura media del planeta. El 5% de la población mundial vive en la Unión Europea, y genera aproximadamente el 15% de los denominados gases de efecto invernadero (GEI, CO₂, óxidos de nitrógeno, metano y un conjunto de gases fluorados) emitidos en todo el mundo. Europa ha aceptado la responsabilidad de trabajar para reducir las emisiones, y ha suscrito el compromiso contraído con el Protocolo de Kioto (1997) de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre cambio climático. Dicho compromiso consiste en reducir las emisiones de GEI en un 8% en el período 2008-12 con respecto a los niveles de 1990 en el conjunto de la Unión Europea. Con esta inquietud, se ha desarrollado el Programa Europeo sobre Cambio Climático, que supone la adopción de medidas que contribuyan a complementar las acciones nacionales de los estados miembros con el objetivo de replantear las políticas de transporte y la utilización de las fuentes de energía. Entre ellas, destacan:

- Un plan de eficiencia energética que contempla el fomento de la utilización de las energías renovables.
- El fomento de una política de fijación de precios equitativa y eficaz del sector transporte, que refleje los costes medioambientales.
- La adquisición de compromisos para mejorar la eficacia de los combustibles.
- El establecimiento para el año 2005 de un sistema de permisos de emisión dentro de la Unión.

Naturaleza y biodiversidad

– Naturaleza y biodiversidad.

En este ámbito, el Sexto Programa recoge los problemas que atenazan a la naturaleza y la biodiversidad en varios frentes. Desde la contaminación que provoca la lluvia ácida y las fugas de sustancias químicas hasta la explotación excesiva de poblaciones de peces o la destrucción del paisaje y erosión del suelo. Por ello, los objetivos de la Unión Europea se concretan en:

- Proteger y restaurar la estructura y el funcionamiento de los sistemas naturales.

FIGURA 15.3. Emisiones de gases de efecto invernadero en 2004 como porcentaje del año de referencia

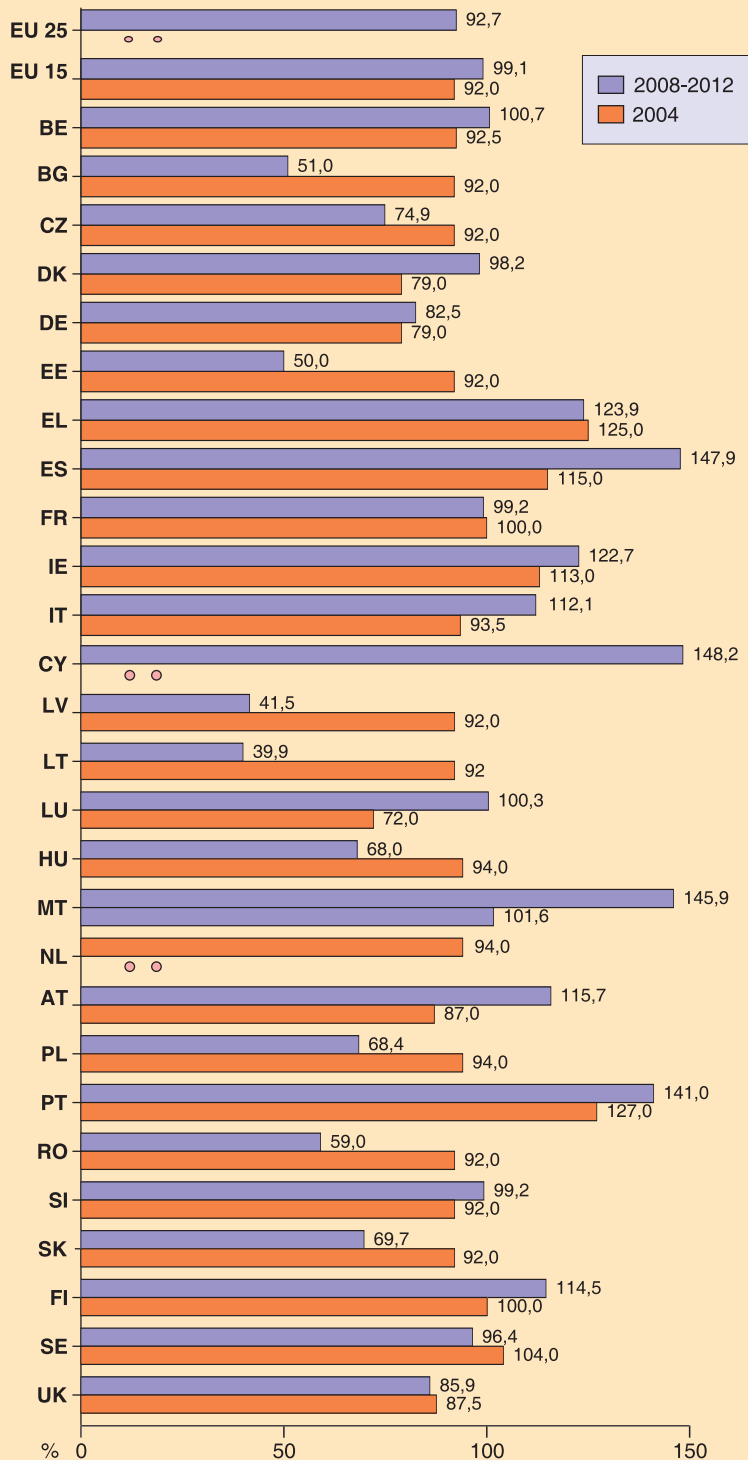
Una de las principales causas del calentamiento global son los denominados gases de efecto invernadero emitidos por centrales eléctricas, fábricas, explotaciones agrarias, el sector del transporte y los hogares. Entre estos gases figuran el dióxido de carbono, derivado principalmente del uso de combustibles fósiles (carbón, petróleo y gas), y el metano.

De acuerdo con el Protocolo internacional de Kyoto, la Europa de los Quince debe reducir sus emisiones totales de gases de efecto invernadero en un 8% (frente a los niveles de 1990, que se utilizan como año de referencia) entre 2008 y 2012. Para alcanzar este objetivo, los quince países en cuestión han llegado a un acuerdo sobre el reparto de la carga, según el cual los países menos avanzados económicamente todavía pueden seguir aumentando sus emisiones, mientras que el resto ha de reducir las suyas. El cuadro que figura a continuación recoge los objetivos de cada país.

Diez países que se adhirieron a la UE en 2004 tienen sus propios objetivos de reducción de emisiones, mientras que Chipre y Malta no.

Conforme al Protocolo, Japón se ha comprometido a una reducción del 6%. Los Estados Unidos no han ratificado el Protocolo de Kyoto.

El significado de las siglas aparece en el mapa de la Figura 15.2.



Algunos países de la UE han elegido un año de referencia distinto de 1990 y sus reducciones se han calculado en consecuencia.
Fuente: Agencia Europea de Medio Ambiente, Centro Temático Europeo sobre el Aire y Cambio Climático.

- Detener la pérdida de diversidad biológica.
- Proteger los suelos contra la erosión y la contaminación, fomentando un uso sostenible del mismo teniendo en cuenta el principio de subsidiariedad.

Entre las medidas que se propugnan en la UE y en el Sexto Programa para conseguir los anteriores objetivos, destacan:

- La ampliación del «Programa Natura 2000».
- La elaboración de estrategias sobre el medio ambiente marino.
- La introducción de medidas de protección y restauración de paisajes.
- Elaborar estrategias de protección del suelo.
- Coordinar las actuaciones de los estados miembros en respuesta a posibles accidentes y catástrofes naturales.

Medio ambiente y salud y calidad de vida

– Medio Ambiente y salud y calidad de vida.

En cuanto a los objetivos específicos sobre medio ambiente, salud y calidad de vida el programa se centra en respetar y considerar los criterios de la Organización Mundial de la Salud (OMS), que pretende conseguir una calidad medioambiental tal que los niveles de contaminantes artificiales no den lugar a impactos ni riesgos importantes para la salud humana. Para ello destacan las siguientes medidas:

- Conocer mejor las relaciones entre contaminación medioambiental y salud humana reforzando e incentivando programas de investigación sobre el tema.
- Estudiar normas sanitarias que tengan en cuenta a los grupos mas vulnerables (niños, ancianos y personas con enfermedades crónicas).
- Reducir los riesgos que plantea el uso de plaguicidas.
- Elaboración de «mapas de ruido» para atajar el deterioro por contaminación acústica.
- Desarrollar un sistema sobre la utilización de productos químicos y plaguicidas, así como sobre su recuperación y eliminación y trabajar para conseguir la aplicación de numerosas directivas sobre el agua que garantice el uso sostenible y la elevada calidad de las aguas.
- Introducir medidas específicas sobre el medio ambiente urbano.

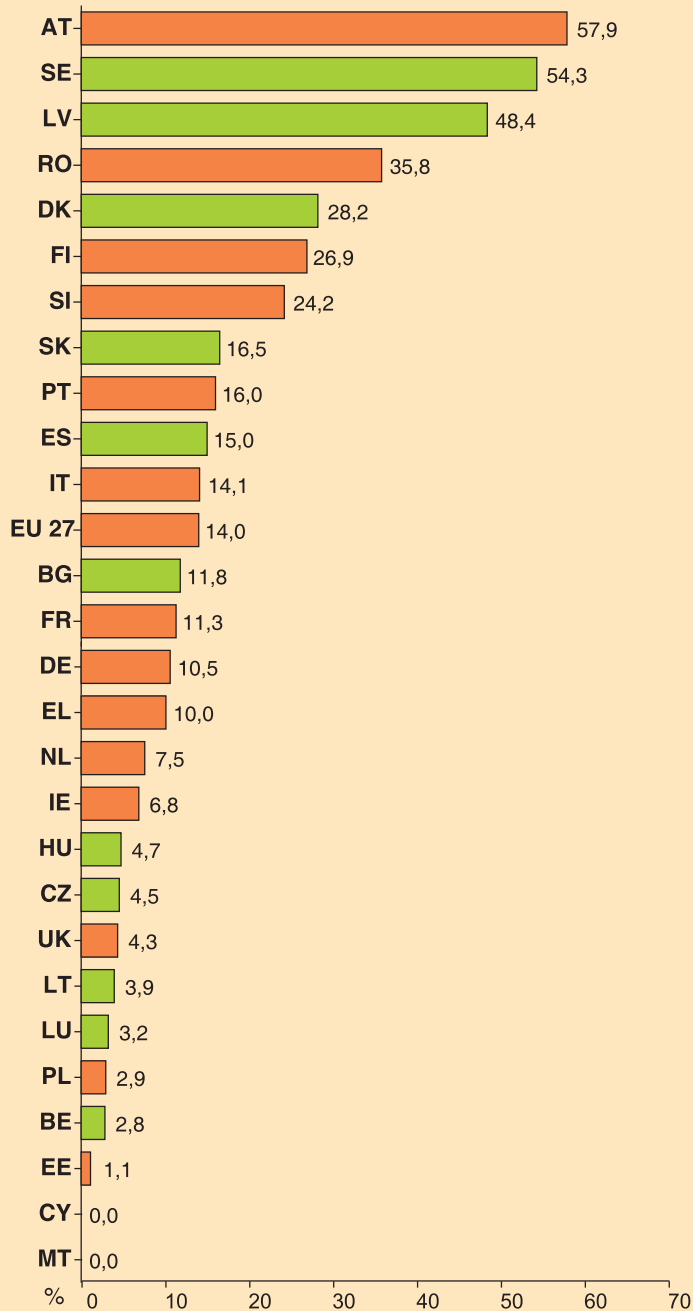
Recursos naturales y residuos

– Recursos naturales y residuos.

La UE es consciente del agotamiento de los recursos renovables (agua, madera, peces, etc.) como consecuencia del desarrollo y del crecimiento de la población, así como de los cambios que de forma irreversible se están produciendo en el medio debido a la explotación de recursos no renovables. Los objetivos en este ámbito recogen dos aspectos; uno cualitativo sobre la gestión de los recursos consistente en conceder prioridad a los sistemas de prevención, seguidamente al fomento del reciclado e incineración y en tercer lugar al tratamiento y depósito de los residuos en vertederos; y otro cuantitativo que se centra en reducir la cantidad de residuos en un 20% en el año 2010 y en un 50% hasta el

FIGURA 15.4. Porcentaje de electricidad producida a partir de fuentes energéticas renovables, UE-27 (2005)

Un uso más eficiente de la energía y el recurso a fuentes renovables de energía menos contaminantes están también justificados en el contexto de la estrategia de la UE para combatir el calentamiento global resultante de la combustión de combustibles fósiles, en particular el carbón y el petróleo. El uso de combustibles fósiles para producir energía libera dióxido de carbono en la atmósfera, contribuyendo así al calentamiento global. La UE se ha fijado el objetivo de generar, de aquí a 2010, el 21 % de su electricidad a partir de fuentes de energía renovables, como la energía eólica, solar, hidráulica, geotérmica y biomasa.



Fuente: Eurostat.

año 2050 en relación a los niveles del año 2000. Para ello se proponen las siguientes medidas:

- Identificar las sustancias peligrosas y trasladar al productor la responsabilidad de la recogida, tratamiento y reciclado que los residuos que genera.
- Concienciar a los consumidores en la elección de productos y servicios que generen menos recursos.
- Favorecer los mercados de productos reciclados.

En definitiva, el Sexto Programa de acción propone la aplicación de un conjunto de instrumentos y medidas que implican a todos los agentes económicos para mejorar el medio ambiente, y que en síntesis propone cinco estrategias:

- Aplicar la legislación.
- Situar el medio ambiente en el centro del proceso de formulación de políticas.
- Trabajar con el mercado.
- Fomentar en los ciudadanos la toma de decisiones respetuosas con el medio ambiente.
- Explotar de forma sostenible el suelo.

Nuevo reto medioambiental ante la ampliación europea.

La ampliación de la UE hacia los países de la Europa Central y Oriental ha contribuido a acrecentar el problema del medio ambiente. Para paliarlo los países candidatos a la adhesión han celebrado acuerdos con la Unión Europea con el fin de participar en las actividades propuestas por la Agencia Europea de Medio Ambiente y en la red europea de información y observación sobre el medio ambiente. Estos países se han comprometido a incorporar el acervo comunitario medioambiental en su legislación, proceso que tardará bastantes años en completarse, por lo que el reto medioambiental al que se enfrenta la Unión Europea es verdaderamente amplio.

En abril de 2007 la Comisión procedió a una revisión intermedia del Sexto Programa Comunitario en materia de Medio Ambiente. Aunque se evaluó positivamente los progresos conseguidos hasta el momento, se señaló al mismo tiempo que todavía sería necesario llevar a cabo considerables esfuerzos para conseguir un desarrollo ambientalmente sostenible. La Comisión procedió a la evaluación de los cuatro ámbitos prioritarios del Programa de Acción. En el del cambio climático, las conclusiones insisten en la necesidad de alcanzar los objetivos establecidos en el Protocolo de Kioto y por el Consejo Europeo de marzo de 2007, de desarrollar las herramientas y tecnologías que permitan alcanzarlos, de encontrar soluciones que permitan comprometer de manera justa y eficaz a los países no sometidos a objetivos de reducción en virtud del Protocolo de Kioto o que se han retirado de este proceso y, por último, de preparar la adaptación a las consecuencias inevitables del cambio climático. En lo que se refiere a naturaleza y biodiversidad, la Comisión señaló en particular la importancia de concluir la instalación de la red Natura 2000 y de ampliarla, de poner fin a la deforestación, especialmente mediante la lucha contra el comercio ilegal de maderas, y de proteger los ecosistemas marinos contra los efectos de las redes de fondo. En el ámbito de la salud, la Comisión expresó su deseo de que se apliquen efectivamente las iniciativas comunitarias, entre ellas la Directiva marco sobre política de aguas, la estrategia sobre la conta-

minación atmosférica y la propuesta sobre plaguicidas. En relación con los recursos naturales y los residuos, la Comisión hace hincapié en la Estrategia temática sobre prevención y reciclado de residuos y en la Directiva marco sobre residuos.

Además, se presentó una lista de mejoras estratégicas de la política de medio ambiente en los siguientes ámbitos:

- Mejorar la cooperación internacional (promover el desarrollo sostenible en el mundo entero, instaurar una «diplomacia ambiental», aumentar la transferencia de tecnología, etc.).
- Aplicar los principios de «legislar mejor» a la política de medio ambiente (utilización de mecanismos basados en el mercado, simplificación y reducción de la carga administrativa, colaboración con las partes interesadas, etc.).
- Promover la integración de las consideraciones ambientales en las demás políticas (entre otras, las de agricultura, investigación, pesca y transporte).
- Mejorar la aplicación y el cumplimiento de la legislación.

RESUMEN

Desde la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) hasta nuestros días, Europa ha ido avanzando en la idea de constituir una unión más allá de lo meramente comercial. El 1 de enero de 1958 se creó la Comunidad Económica Europea (CEE), formada inicialmente por Bélgica, Francia, Italia, Alemania Federal, Holanda y Luxemburgo con el objetivo de alcanzar la Unión Económica. Posteriormente, se han ido incorporando nuevos países europeos y se ha ido avanzando en la idea de una Europa económica sin obstáculos al libre tránsito de mercancías, personas o factores. En la actualidad la Unión Europea (UE) está formada por: Francia, Reino Unido, Alemania, Italia, Holanda, Luxemburgo, Bélgica, Dinamarca, Grecia, España, Portugal, Irlanda, Suecia, Finlandia, Austria, Estonia, Lituania, Letonia, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia, Malta, Chipre, Bulgaria y Rumanía.

Las instituciones básicas que rigen el funcionamiento de la UE son: el Parlamento Europeo, el Consejo Europeo, La Comisión, el Consejo de la UE, el Tribunal de Justicia y el Tribunal de Cuentas, y las políticas más representativas llevadas a cabo por la UE son: la política agrícola, regional, social, exterior y de seguridad común, de comunicaciones y transportes, de ciencia y tecnología de futuro, y medioambiental.

En la actualidad la UE se dirige a lograr la Unión Económica y Monetaria plena (UEM), cuyos pilares básicos son el mercado único y la moneda única. El mercado único se logra cuando se eliminan todas las barreras administrativas y legales al libre comercio y circulación de factores. Con la unión monetaria se consigue una moneda común, el euro, con el fin de crear una zona de estabilidad donde las autoridades monetarias de cada uno de los países miembros ya no tengan capacidad para alterar el tipo de cambio como medida de política comercial. El euro es la antesala de una verdadera integración europea. Para alcanzar la UEM se establecieron tres fases. En la actualidad estamos en la última fase. Desde el 1 de enero de 2002 los llamados «países de la zona euro», adoptaron como moneda nacional el euro y se dieron un plazo de hasta seis meses para retirar sus respectivas monedas nacionales. En la actualidad, los países que constituyen la llamada zona euro son los siguientes: Holanda, Alemania, Francia, Italia, Irlanda, España, Finlandia, Austria, Bélgica, Luxemburgo, Portugal, Grecia, Eslovenia, Chipre y Malta.

La utilización de una moneda común ha creado la necesidad de tener un Banco Central Europeo (BCE), cuyo papel fundamental es el de diseñar y ejecutar la política monetaria de los países que forman el área del euro. La política monetaria está diseñada

para conseguir la estabilidad de precios, utilizando tres instrumentos de política monetaria: las operaciones de mercado abierto, facilidades permanentes de crédito y depósito, y los coeficientes de caja.

La UEM exige que todos los países miembros coordinen sus políticas económicas y se establezcan

políticas económicas comunes, tales como la política agrícola, comercial, de transportes y monetaria.

Entre la políticas sectoriales, destacamos la política medioambiental, que trasciende de su ámbito para lograr uno de los objetivos prioritarios de la política económica: el desarrollo sostenible.

TÉRMINOS CLAVE

- Banco Central Europeo (BCE)
- Convergencia económica
- *European Current Unit* (ECU)
- Euro
- Instituto Monetario Europeo (IME)
- Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC)
- Sistema Monetario Europeo (SME)
- Tratado
- Unión Económica y Monetaria (UEM)
- Unión Europea
- Zona euro

CUESTIONES

1. Explique brevemente en qué consiste la Unión Económica y Monetaria.
2. Explique el término «convergencia nominal».
3. ¿Cuál es el objetivo principal del Banco Central Europeo?
4. Señale una ventaja y un inconveniente que se derive de la implantación de la moneda única. Justifique su respuesta.

EJERCICIOS

1. Si el euro se está apreciando frente al dólar, las autoridades monetarias de EEUU pueden corregir la situación mediante la intervención en el mercado de divisas:
 - a) Vendiendo euros.
 - b) Vendiendo dólares.
 - c) Comprando euros.
 - d) Ninguna de las opciones es correcta.
2. Respecto a la Unión Europea, podemos decir que:
 - a) Es un mercado común con elementos de unidad económica y monetaria.
 - b) En la actualidad es una unión económica y monetaria total.
 - c) Cada país miembro decide los aranceles que se establecerán a la importación de productos procedentes del exterior de la Unión Europea.
 - d) Todas las respuestas son correctas.
3. El órgano de la UE que tiene la iniciativa legislativa y representa los intereses de la Unión es:
 - a) El Consejo de Ministros.
 - b) El Tribunal de Justicia.
 - c) La Comisión.
 - d) El Tribunal de Cuentas.
4. Las monedas de los países de la UE que no forman parte de la zona euro quedan vinculadas al euro mediante un mecanismo llamado:
 - a) Sistema Monetario Europeo.
 - b) Convertibilidad zona euro.
 - c) Sistema monetario sin euro.
 - d) Nuevo Sistema Monetario Europeo o Sistema Monetario 2.

SOLUCIONES

CUESTIONES

1. La UEM es un acuerdo entre los países de la UE para tener una moneda común y una política monetaria única. El Tratado describe el proceso de la UEM en tres fases: en la primera fase, 1990-1993 principalmente se dismantelaron las barreras nacionales al libre movimiento de capitales dentro de la UE. En la segunda fase, 1994-1998 se creó el Instituto Monetario Europeo (IME) y en la tercera fase 1999-2002, participaron todos los estados miembros de la UE que habían cumplido los criterios de convergencia establecidos en Maastricht. El 1 de enero de 2002 se puso en circulación el euro en 12 países de la UE, como moneda común de curso legal.
2. Se dice que un país converge económicamente respecto a otro y a una zona, cuando establecidos unos criterios o indicadores de medición, ese país tiene unos niveles muy parecidos o cercanos a los establecidos como referencia. Normalmente, los indicadores que miden la convergencia nominal son el PIB, la tasa de inflación, los niveles de endeudamiento público y los tipos de interés. Sin embargo, el que unos países hayan alcanzado la convergencia nominal no significa que converjan en la realidad o, lo que es lo mismo, que sus habitantes tengan el mismo nivel de vida o de bienestar. Para medir la convergencia real hay que utilizar indicadores tales como el PIB *per cápita* o la tasa de desempleo.
3. El objetivo principal es mantener la estabilidad de precios. Para este fin, diseña una política monetaria en la que combina el seguimiento de la oferta monetaria M_3 con el seguimiento de la inflación a través del IPC. Con esta doble fórmula, se tiene la ventaja de poder actuar *ex ante* de forma preventiva ante las tensiones inflacionistas y *ex post*, una vez conocido el dato de la inflación.
4. Ventaja: desaparece la incertidumbre asociada a la variabilidad de los tipos de cambio. En las relaciones comerciales con terceros países existe siempre el problema asociado a realizar los pagos en distintas monedas. Desde el momento en el que se compromete la operación hasta que se liquida la transacción, hay riesgos evidentes derivados de la variabilidad del tipo de cambio.

Con el euro, estos riesgos desaparecen cuando se trata de transacciones comerciales entre los países de la zona euro.

Inconveniente: desaparición del tipo de cambio como instrumento de política económica nacional para recuperar la competitividad. Hasta la implantación del euro, el tipo de cambio podía ser utilizado como instrumento de política comercial, los países podían intervenir sobre el tipo de cambio de su moneda devaluándola para favorecer las exportaciones. Con el euro, al ser el tipo de cambio fijo, se elimina como instrumento de política comercial.

EJERCICIOS

1. **a)** Si el euro se aprecia frente al dólar significa que está disminuyendo el tipo de cambio euro/dólar o, lo que es lo mismo, hay que pagar menos euros para obtener un dólar. En este caso, las autoridades americanas pueden aumentar la oferta de euros en el mercado comprando dólares. Al comprar dólares colocan euros en el mercado de divisas y al aumentar su oferta se reduce su precio, es decir, sube el tipo de cambio euro/dólar. El euro se deprecia frente al dólar y el dólar se aprecia frente al euro.
2. **a)** La UE es más que un mercado común, pero todavía no ha alcanzado la plena integración económica y monetaria, pues algunos países de la UE, como Reino Unido, Dinamarca y Suecia no han adoptado el euro como moneda común.
3. **c)** La Comisión Europea es el motor del sistema institucional comunitario. Entre sus funciones se encuentran el derecho a la iniciativa legislativa y ser la instancia ejecutiva que garantice la ejecución de las leyes europeas, el presupuesto y los programas adoptados por el Parlamento y el Consejo.
4. **d)** El Sistema Monetario Europeo 2 regula el mecanismo de cambio entre el euro y las monedas de los estados miembros que no participan en la Unión Monetaria. Entró en funcionamiento el 1 de enero de 1999 y su objetivo es que los países que no participan del euro orienten sus políticas monetarias hacia la estabilidad de precios y la convergencia económica.