3.ª edición

Economía

Fundamentos y claves de interpretación

Óscar Dejuán Asenjo



PIRÁMIDE

3.ª edición

Economía

Fundamentos y claves de interpretación

ÓSCAR DEJUÁN ASENJO
CATEDRÁTICO DE FUNDAMENTOS DEL ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA FACULTAD
DE ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES DE LA UNIVERSIDAD DE CASTILLA-LA MANCHA

3.ª edición

Economía

Fundamentos y claves de interpretación

EDICIONES PIRÁMIDE

Edición en versión digital

Está prohibida la reproducción total o parcial de este libro electrónico, su transmisión, su descarga, su descompilación, su tratamiento informático, su almacenamiento o introducción en cualquier sistema de repositorio y recuperación, en cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, conocido o por inventar, sin el permiso expreso escrito de los titulares del copyright.

© Óscar Dejuán Asenjo, 2025
© Director de la colección: Miguel Santesmases Mestre
© Primera edición electrónica publicada por Ediciones Pirámide (Grupo Anaya, S. A.), 2025
Para cualquier información pueden dirigirse a piramide_legal@anaya.es
Valentín Beato, 21. 28037 Madrid
Teléfono: 91 393 89 89
www.edicionespiramide.es
ISBN digital: 978-84-368-5087-1

Índice

Prólogo 15

PARTE PRIMERA
Introducción a la microeconomía

1. El sistema económico 21

1.1. Necesidades humanas y bienes para satisfacerlas 23
1.1.1. Necesidades humanas 23
1.1.2. Bienes económicos 25
1.1.3. La economía como ciencia social y moral 25
1.2. Sistemas económicos: la economía de mercado 27
1.2.1. La actividad económica 27
1.2.2. Principios e instituciones que configuran un sistema económico 27
1.2.3. Las economías capitalistas de mercado 29
1.3. El proceso económico y sus dilemas 33
1.3.1. La producción o generación de riqueza 33
1.3.2. El circuito económico o flujo circular de la renta 34
1.3.3. La fronteras tecnológicas 36
1.4. Teoría económica. Microeconomía y macroeconomía 40
1.4.1. Teorías económicas 40
1.4.2. El enfoque microeconómico 42
1.4.3. El enfoque macroeconómico 43
Resumen 44
Conceptos clave 45
Cuestiones objetivas tipo «test» 45
Actividades prácticas 47
Ejercicio de repaso 48
Apéndice 1.1. Árbol genealógico de la historia del pensamiento económico 52

© Ediciones Pirámide

2. La oferta: tecnología, distribución y precios de producción 53

2.1. Empresas en competencia 55
2.2. Producción y tecnología 57
2.2.1. El sistema de cantidades: sectores reales (ramas) y sectores verticalmente integrados 57
2.2.2. La tecnología 58
2.3. Distribución y costes unitarios 60
2.3.1. Esquema general 60
2.3.2. El salario real 61
2.3.3. El tipo o tasa de beneficio 61
2.3.4. La frontera tecnológica de la distribución 62
2.4. Precios de producción 64
2.4.1. Planteamiento 64
2.4.2. Sistema de ecuaciones de los precios de producción 65
2.4.3. Ilustración y resumen 66
2.5. Otras teorías de precios desde la oferta 68
2.5.1. Coste laboral unitario y valor trabajo 68
2.5.2. Precios administrados 69
2.5.3. Costes medios totales 70
Resumen 73
Conceptos clave 74
Cuestiones objetivas tipo «test» 74
Actividades prácticas 77
Ejercicio de repaso 78

3. La demanda y su elasticidad 81

3.1. La función de demanda en sentido amplio. Elasticidad renta y elasticidad cruzada 83
3.1.1. Elasticidad renta. Bienes de lujo, ordinarios e inferiores 85
3.1.2. Elasticidad cruzada. Bienes complementarios y sustitutivos 86
3.2. La función de demanda en sentido estricto o «curva de demanda» 88
3.2.1. Desplazamientos de la curva de demanda 90
3.2.2. Movimientos a lo largo de la curva de demanda 90
3.3. Elasticidad precio 91
3.4. Demanda y excedente del consumidor 94
3.5. La función inversa de demanda y los ingresos de la empresa oferente 96
3.6. Demanda y precios de mercado, un anticipo 99
Resumen 102
Conceptos clave 103
Cuestiones objetivas tipo «test» 103
Actividades prácticas 105
Ejercicio de repaso 107

© Ediciones Pirámide

4. Equilibrio en mercados competitivos 111

4.1. La función de oferta para bienes no reproducibles 113
4.1.1. Los bienes no reproducibles (BNR) y asimilados, y los mercados donde se negocian 113
4.1.2. La curva de oferta de los BNR 115
4.1.3. Elasticidad de la curva de oferta de los BNR 116
4.2. Precio de los bienes no reproducibles. Mercados de activos 117
4.2.1. Equilibrio competitivo en un mercado de activos 117
4.2.2. Ajustes tras el desplazamiento de la demanda o la oferta (estática comparativa) 119
4.3. Mecanismos para el ajuste de cantidades 121
4.4. Equilibrio en los mercados de bienes reproducibles 122
4.4.1. Equilibrio a corto plazo (dada la capacidad productiva) 122
4.4.2. Equilibrio a largo plazo (tras el ajuste de la capacidad productiva) 124
4.4.3. Evolución secular de precios y cantidades con progreso técnico ... 125
Resumen 128
Conceptos clave 129
Cuestiones objetivas tipo «test» 129
Actividades prácticas 131
Ejercicio de repaso 133

5. Equilibrio en mercados monopolizados y oligopolizados 137

5.1. Concepto y tipología del monopolio 139
5.2. Equilibrio de la empresa monopolista: cantidad que maximiza el beneficio 141
5.3. El poder monopolista para fijar precios y su relación con la elasticidad de la demanda 145
5.3.1. Precios administrados por el monopolista 145
5.3.2. Límites al poder económico del monopolista 147
5.4. El oligopolio y la competencia vía diferenciación de productos 149
5.4.1. Estrategias de cooperación-colusión 150
5.4.2. Estrategias de competencia-rivalidad 152
5.5. Políticas en defensa de la competencia 154
5.5.1. ¿Es intrínsecamente mala la concentración del poder económico? 155
5.5.2. ¿Son inevitables los monopolios naturales? 156
Resumen 157
Conceptos clave 158
Cuestiones objetivas tipo «test» 158
Actividades prácticas 160
Ejercicio de repaso 161

© Ediciones Pirámide

6. Rentas, valoración de activos y otras aplicaciones de la microeconomía 165

6.1. La renta de la tierra 167
6.2. El valor económico fundamental de un activo 170
6.2.1. Cálculo del valor económico fundamental (VEF) 170
6.2.2. Aplicaciones de la teoría ricardiana de la renta al VEF de algunos activos 172
6.3. Teoría del comercio internacional 177
6.3.1. Ventaja absoluta (A. Smith) 177
6.3.2. Ventaja comparativa (D. Ricardo) y tipo de cambio real 178
6.4. Fallos del mercado 180
6.4.1. Monopolio 180
6.4.2. Externalidades y bienes públicos 181
6.4.3. No responsabilización y «problemas de agencia» 183
6.4.4. Problemas de información e incertidumbre fundamental 184
6.4.5. Círculos viciosos de inequidad en la distribución de la renta y la riqueza 185
Resumen 191
Conceptos clave 192
Actividades prácticas 192
Ejercicio de repaso de la microeconomía 193
Test de repaso de microeconomía 197

PARTE SEGUNDA
Introducción a la macroeconomía

7. Agregados económicos. Consumo e inversión 203

7.1. Agregados económicos e identidades contables 205
7.1.1. Agentes económicos 205
7.1.2. Operaciones económicas 206
7.1.3. Identidades contables 207
7.1.4. La tabla *input-output* 208
7.1.5. Las cuentas económicas como secuencia de saldos 210
7.2. El equilibrio macroeconómico. Principio keynesiano de la demanda efectiva 215
7.2.1. Condiciones de equilibrio macroeconómico 215
7.2.2. El principio de la demanda efectiva y el ajuste vía cantidades 217
7.3. El consumo de los hogares 219
7.3.1. Consumo final y ahorro 219
7.3.2. Consumo autónomo 219
7.3.3. Consumo inducido 220
7.3.4. Otros determinantes del consumo privado 221
7.3.5. El consumo en el modelo renta-gasto 222
7.4. La inversión privada y el acelerador 223

© Ediciones Pirámide

7.4.1. Tipos de inversión privada 223
7.4.2. La inversión de expansión y el acelerador 224
7.4.3. Influencia del tipo de interés sobre la inversión 225
7.4.4. La inversión en el modelo renta-gasto 226
Resumen 228
Conceptos clave 229
Cuestiones objetivas tipo «test» 229
Actividades prácticas 231
Ejercicio de repaso 232
Apéndice 7.1. Matices en los agregados económicos 234
Apéndice 7.2. Terminología macroeconómica 235

8. Equilibrio macroeconómico en una economía privada y cerrada ... 237

8.1. Equilibrio macroeconómico en un período dado según el modelo renta-gasto 239
8.2. El multiplicador de la renta 240
8.2. Determinación del nivel de empleo y el grado de utilización de la capacidad productiva 242
8.3. Matices en el modelo renta-gasto o modelo multiplicador 245
8.4. Equilibrio macroeconómico con desempleo también en el largo plazo. El mercado laboral 248
8.5. El modelo del supermultiplicador y el crecimiento económico 254
8.5.1. El modelo del supermultiplicador: crecimiento marcado por la demanda autónoma persistente 254
8.5.2. Crecimiento cuantitativo y cualitativo. El progreso técnico 255
8.6. El ciclo económico 257
8.6.1. Largas olas de prosperidad y declive 257
8.6.2. Ciclos a medio plazo 259
Resumen 262
Conceptos clave 263
Cuestiones objetivas tipo «test» 263
Actividades prácticas 266
Ejercicio de repaso 267

9. Equilibrio macroeconómico en economías abiertas y con sector público 271

9.1. Equilibrio macroeconómico en una economía con sector público 273
9.1.1. El sector público en la contabilidad nacional 273
9.1.2. El sector público en el modelo renta-gasto 277
9.1.3. El saldo fiscal y el nivel de renta 278
9.2. La política fiscal de estabilización 279
9.2.1. Esquema de la política fiscal de estabilización 279
9.2.2. Eficacia y límites de la política fiscal 280
9.3. La economía internacional: repaso de la balanza de pagos y de los

© Ediciones Pirámide

tipos de cambio 286
9.3.1. La globalización económica y su reflejo en la balanza de pagos 286
9.3.2. El tipo de cambio 288
9.4. Equilibrio macroeconómico en una economía abierta con tipo de cambio fijo 293
9.4.1. Renta de equilibrio macroeconómico 294
9.4.2. Saldo exterior y su dependencia del nivel de renta 295
9.5. Equilibrio macroeconómico en una economía abierta con tipo de cambio flexible 296
Resumen 299
Conceptos clave 300
Cuestiones objetivas tipo «test» 300
Actividades prácticas 302
Ejercicio de repaso 304

10. La inflación 307

10.1. La inflación: causas y consecuencias 309
10.1.1. Concepto y medición 309
10.1.2. Efectos de la inflación 310
10.1.3. Causas de la inflación 311
10.2. Inflación de costes 316
10.2.1. Fijación del salario nominal en la negociación colectiva 316
10.2.2. Variaciones coyunturales del salario nominal 316
10.2.3. Variación del nivel general de precios 318
10.3. La curva de Phillips 319
10.3.1. El dilema entre el crecimiento-empleo y la estabilidad de precios 319
10.3.2. Derivación de la curva de Phillips 320
10.3.3. Desplazamientos de la curva por cambios en las expectativas inflacionistas 321
10.3.4. Desplazamientos de la curva por cambios en la tasa crítica de desempleo 322
10.4. Políticas de estabilidad de precios 325
10.4.1. Políticas macroeconómicas para estabilizar la demanda 325
10.4.2. Política de rentas para evitar espirales salarios-precios 326
10.4.3. Políticas microeconómicas: más competencia en los mercados de bienes, servicios y factores 326
Resumen 327
Conceptos clave 328
Cuestiones objetivas tipo: «test» 328
Actividades prácticas 330
Ejercicio de repaso 331

© Ediciones Pirámide

11. El sistema financiero y el dinero 335

11.1. Una visión panorámica del sistema financiero 337
11.1.1. Activos y pasivos financieros 337
11.1.2. Mercados financieros 339
11.1.3. Instituciones financieras 339
11.1.4. El balance y la cuenta financiera 340
11.2. El tipo de interés 341
11.3. El dinero 344
11.3.1. Funciones del dinero 344
11.3.2. Formas en que se materializa el dinero 345
11.4. Teoría neoclásica-monetarista: dinero exógeno y neutral 349
11.5. Teoría poskeynesiana: dinero endógeno y no neutral 351
11.5.1. Dinero endógeno 351
11.5.2. La no neutralidad del dinero 352
11.5.3. Fragilidad financiera del capitalismo 353
11.6. La política monetaria 355
11.6.1. Objetivos finales 355
11.6.2. Variables instrumentales 356
11.6.3. Comentarios críticos a la PMC (Políticas Monetarias del Consenso de Washington) 357
11.6.4. La política de relajación monetaria *(quantitative easing)*. Comentarios críticos a la teoría monetaria moderna (TMM) que la justifica 358
Resumen 362
Conceptos clave 363
Cuestiones objetivas tipo: «test» 363
Actividades prácticas 365
Ejercicio de repaso 367

12. Valoración de las economías de mercado 369

12.1. La conducta de los agentes económicos 371
12.1.1. Racionalidad y racionalidad económica 372
12.1.2. El carácter social de la conducta humana 373
12.1.3. El carácter moral de la conducta humana 374
12.2. Del interés individual al bienestar social 377
12.2.1. Armonía de intereses: la «mano invisible» 377
12.2.2. Condiciones para que actúe la mano invisible 379
12.3. Fallos del mercado (recapitulación) 381
12.4. La intervención pública en la economía. Posibilidades, límites y fallos 383
12.4.1. El sector público y su intervención en la economía 383
12.4.2. Fallos y límites de la intervención pública 384
12.5. Una mirada hacia el futuro 388
Resumen 391

© Ediciones Pirámide

Conceptos clave 392
Actividades prácticas 392
Ejercicio de repaso de la macroeconomía 393

Ejercicio de repaso general (microeconomía y macroeconomía) 397

Test de repaso de introducción a la macroeconomía 405

La economía en 15 claves 409

Siglas 413

Respuestas 419

Listado de cuadros, figuras y ventanas 421

Índice de autores 425

© Ediciones Pirámide

Prólogo

Constituye un auténtico reto intelectual y humano explicar el funcionamiento de una economía moderna a estudiantes universitarios de 18 años, desprovistos de instrumental analítico, pero rebosantes de curiosidad intelectual e interés por comprender el mundo de la economía y así poder mejorarlo. Escribir un libro de texto de Introducción a la Economía constituye un reto todavía más importante. Son muchos y muy buenos los manuales sobre la materia que compiten en el mercado. Quien se anime a escribir otro ha de estar convencido de que cubrirá alguna laguna y hará alguna aportación relevante. Los hechos diferenciales de este libro podrían resumirse en cuatro puntos.

1. *Una visión más realista de la economía, que se logra enraizándola en la contabilidad nacional.* La teoría económica no puede convertirse en ciencia formal desconectada de la realidad socioeconómica. Su objetivo consiste en explicar las pautas que rigen los procesos de *producción, distribución, gasto y financiación* de las economías reales y que dan origen a las diferentes estructuras de mercados y a los ciclos económicos. La contabilidad nacional proporciona la evidencia empírica sobre esos mismos procesos. De ahí la importancia que le damos en este texto como vía para acercarnos a la realidad y como oportunidad para practicar el lenguaje común de los economistas.
2. *Una aproximación teórica diferente.* Desde la lección primera se explica al alumno que no hay una teoría económica, sino una pluralidad de teorías compitiendo entre sí. La mayoría de los textos al uso se basan en el paradigma neoclásico, con alguna concesión a Keynes en el corto plazo. Nuestro texto pretende ser una síntesis de la *economía política clásica* y la *economía keynesiana*, en la línea que me enseñaron Edward Nell, John Eatwell, Luigi Pasinetti y Pierangelo Garegnani. La teoría clásica del va-

© Ediciones Pirámide

lor y la distribución constituirá la base de la microeconomía, centrada en el estudio de los *precios relativos* bajo diferentes estructuras del mercado. La macroeconomía se sustentará en el principio keynesiano de la demanda efectiva y en el carácter no neutral del dinero endógeno y las finanzas. Desde este enfoque, la integración de las perspectivas micro y macroeconómica resulta más fácil y fructífera.

3. *Diseño institucional.* Las decisiones de los agentes económicos no se registran en el vacío, sino dentro de un marco institucional que puede favorecer o perjudicar el progreso social. Adam Smith, quien se adentró en la economía desde la filosofía moral, escudriñó las instituciones que alineaban los intereses individuales con el interés social. Para que esta «mano invisible» funcionara adecuadamente, se requería, según Smith, un mínimo de competencia en los mercados y sólidas bases morales en los agentes económicos. La gran disyuntiva institucional consiste en organizar la economía de arriba abajo (intervencionismo) o de abajo arriba (liberalismo). El liberalismo sensato, al que nosotros nos sumamos, empieza reconociendo las ventajas de la libre iniciativa privada, continúa explorando los múltiples fallos del mercado que reclaman algún tipo de intervención pública, y concluye advirtiendo que también los políticos fallan y que, en alguna ocasión, sus remedios pueden ser peores que la enfermedad.
4. *Brevedad.* Decía Baltasar Gracián que «lo bueno, si breve, dos veces bueno». Los textos más conocidos de Introducción a la Economía no pueden presumir precisamente de esta virtud. Obsesionados por explicar todos los temas a un ritmo lento, han acabado convirtiéndose en auténticas enciclopedias que desesperan al lector más animoso. Nosotros hemos corrido el riesgo de seleccionar y hemos apostado por la concisión en la exposición de la teoría. La conexión con la realidad empírica y las discusiones sobre temas de candente actualidad se explican a través de «ventanas» que enriquecen el texto pero sin hacerlo prolijo y tedioso.

La extensión y la profundidad de nuestro libro son las apropiadas para una asignatura anual de doce créditos a impartir en primer curso de cualquier grado universitario, en particular los de «Economía» y «Administración-Dirección de Empresas». Los profesores que hayan de impartir una asignatura de nueve créditos podrán suprimir los temas conclusivos de cada parte (el 6 y el 12) sin mayor problema. Si el curso es todavía más breve, pueden suprimirse las secciones sugeridas en la introducción a cada tema. Son solo sugerencias. Cada profesor encontrará su fórmula para remodelar el programa de acuerdo con los intereses del alumnado que tiene delante.

Como no podía ser menos, he realizado un gran esfuerzo para transmitir las ideas de la manera más pedagógica posible. El libro incorpora la nueva didáctica auspiciada por los acuerdos de Bolonia que sentaron las bases del Sistema Europeo

© Ediciones Pirámide

de Enseñanza Superior. En los nuevos grados universitarios el número de clases presenciales se ha reducido considerablemente, confiando en que el alumno entrará en clase con una idea general del tema que se va a tratar y completará las explicaciones del profesor con otras lecturas y ejercicios. El texto que presento atiende a estas demandas. Cualquier estudiante universitario sin conocimientos previos de economía debería ser capaz de entender, tras una primera lectura, el hilo argumental de cada tema. Las preguntas objetivas y el ejercicio numérico con los que se concluye cada tema le servirán como sistema de autoevaluación, así como para fijar las ideas principales. Junto al texto principal aparecen gráficos y lecturas complementarias. El profesor podrá utilizar estas «ventanas» y la batería de cuestiones que se plantea al final de cada tema para entablar debates sobre cuestiones de interés teórico y/o práctico.

El libro ha pasado el preceptivo período de rodaje. Mis alumnos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Albacete (Universidad de Castilla-La Mancha) han sido los «conejillos de Indias». Mirando a sus ojos me resultaba fácil detectar las asperezas del texto, corrigiéndolas sobre la marcha. Muchos no dudaron en transmitir por escrito los conceptos que les resultaban más difíciles de asimilar. Desde aquí quiero darles las gracias. Mi agradecimiento se hace extensivo a los profesores de la UCLM que me han ayudado: Guadalupe Arce, José Baños, Nuria Gómez, Segun Oyediran, María Ángeles Tobarra y Jorge Zafrilla. Más recientemente: Manuel Alcántara, Pilar Osorio, Elena López, Ángela García y Daniel Dejuán-Bitriá. De los futuros lectores espero más sugerencias. Mi visión de la economía no ha cesado de madurar a lo largo de mi experiencia docente y no desearía que este fuera el punto final.

Albacete, septiembre de 2025.

Óscar Dejuán
Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico
Universidad de Castilla-La Mancha
(Correspondencia: oscar.dejuan@uclm.es)

© Ediciones Pirámide

PARTE PRIMERA
Introducción a la microeconomía

1 El sistema económico

En esta lección introductoria ofrecemos diferentes maneras de aproximarse a los hechos económicos (economía) y a la ciencia que los analiza (economía).

Aproximación metaeconómica. La economía nació como una ciencia social, política y moral. No faltan las conexiones a la psicología como aquella que destaca la necesidad de producir eficientemente los bienes que satisfacen las necesidades humanas. Aunque se haya especializado en la búsqueda de la eficiencia, ninguna economía podría funcionar si la mayoría de las personas, la mayoría de las veces, no actuara de forma moralmente correcta.

Aproximación institucional. Los sistemas económicos muestran diferentes formas de organizar los procesos de producción, distribución, gasto y financiación. Nuestro análisis se centrará en las economías capitalistas de mercado, que se apoyan en la propiedad privada, la libertad de empresa y los mercados competitivos. Aunque nos preocupen los aspectos teóricos, no podemos olvidar la importancia del marco institucional.

Enfoque propiamente económico. Se centra en el análisis de los procesos de producción, distribución, gasto y financiación. Lo hace desde dos perspectivas: la microeconomía y la macroeconomía.

Una advertencia. Las lecciones introductorias suelen ser las más difíciles, pues aspiran a ofrecer una visión de conjunto antes de que el alumno disponga de los conceptos y herramientas adecuados. Recomendamos que en esta primera lectura el estudiante se fije en el conjunto más que en los detalles. Esperamos que cuando la relea al acabar el programa la entenderá mejor.

© Ediciones Pirámide

1.1. NECESIDADES HUMANAS Y BIENES PARA SATISFACERLAS

1.1.1. Necesidades humanas

Los seres humanos sentimos multitud de necesidades que reclaman ser satisfechas de una u otra manera. Atendiendo a la naturaleza de las necesidades, podemos separar las fisiológicas de las psicológicas. Atendiendo a su alcance, podemos hablar de necesidades predominantemente individuales o predominantemente sociales.

En 1943 el psicólogo Abraham Maslow elaboró una *pirámide de necesidades humanas* que postula un orden jerárquico entre las mismas. Una versión simplificada de la misma es la que aparece en la figura 1.1.

Las *necesidades fisiológicas* son comunes a todos los animales, aunque la forma de satisfacerlas sea mucho más sofisticada en el ser humano. Necesitamos aire para respirar, agua y alimentos para nutrirnos, y vestido y cobijo para protegernos de las inclemencias del tiempo. La seguridad es otra necesidad a caballo entre lo individual y lo societario.

Las *necesidades psicológicas* son exclusivas del ser humano, dotado de unos sentimientos y una capacidad de razonar infinitamente superior a la de los animales. La naturaleza social del ser humano reclama comunicación, diversión y afecto. Su capacidad intelectual le invita a conocer científicamente el mundo en que habita y enriquecerlo con todo tipo de expresiones culturales. Beber es una necesidad común a todos los animales, pero hacer un cuenco para beber más cómodamente solo lo ha hecho el hombre, y adornar ese cuenco con detalles artísticos denota que el hombre posee unas necesidades y capacidades que transcienden la materialidad.

© Ediciones Pirámide

En el estrato superior de la pirámide podemos incluir las *necesidades espirituales,* o como queramos llamar a esos factores que, siendo muy importantes para la felicidad personal y la armonía social, no responden a los criterios fisiológicos y psicológicos previamente enunciados. Maslow habla de la *autoestima,* la *autorrealización* y otros términos similares, que resumiremos en la expresión *plena realización personal.* Por la misma época, el psiquiatra vienés Viktor Frankle enfatiza la *necesidad de encontrar el sentido de la vida.* Importa advertir que no estamos ante una discusión menor de una época histórica concreta. Es uno de los primeros temas antropológicos que hubieron de plantearse los grandes pensadores de todos los tiempos. Aristóteles (siglo IV a. C.) consideró que el objetivo final del ser humano es la *felicidad,* un estado anímico que resulta de comportamientos éticamente correctos cuya cúspide estaría en la virtud. Agustín de Hipona (354-430), y quienes enfatizan el carácter social de la persona, concluyen que *amar y ser amados* es la necesidad fundamental del ser humano, base de la paz interior y de la paz social. A nuestro entender, lo más significativo de este estrato superior es su carácter integrador. No se trata tanto de buscar nuevos espacios para necesidades muy sofisticadas, como de encontrar las claves que nos permiten integrar todas las facetas de la vida hasta darle un sentido pleno.

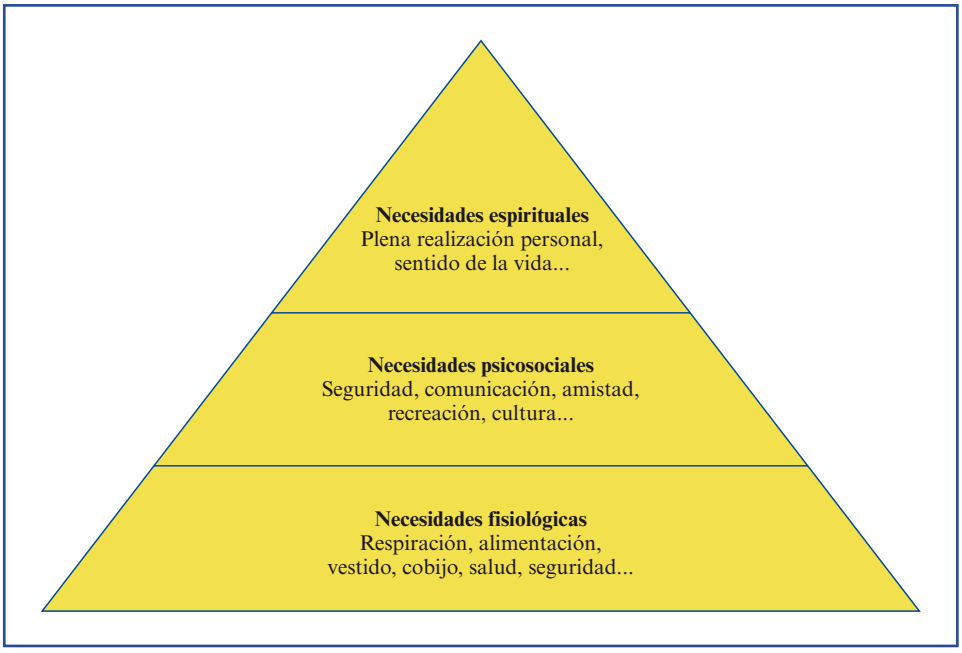


Figura 1.1. Pirámide de las necesidades humanas.

© Ediciones Pirámide

1.1.2. Bienes económicos

Para satisfacer las necesidades humanas se requieren recursos materiales y servicios. Con la palabra ***bienes*** nos referimos a unos y otros. Las necesidades que ocupan los escalones inferiores son las que más tiempo y bienes reclaman para su satisfacción. A medida que vamos subiendo por la escala de necesidades se precisan menos bienes, aunque no los excluya. La amistad, por ejemplo, reclama comunicación, que puede materializarse por ejemplo en una conversación telefónica. El aparato a través del cual se habla y la infraestructura que hace posible la emisión y captación de las ondas serían los bienes que atienden a la necesidad de comunicación.

Los bienes pueden clasificarse bajo diferentes criterios, siendo tres los más relevantes en esta primera aproximación. A lo largo del texto irán apareciendo otros más específicos.

— ***Bienes económicos y bienes libres.*** La economía se centra en los primeros, y de manera especial en los «precios» que llevan asociados y que orientan la producción y el consumo de los mismos. Los *bienes libres* son proporcionados gratuitamente por la naturaleza. Una definición más técnica diría: «son bienes libres aquellos para los que existe exceso de oferta a un precio nulo».

— ***Bienes producidos y reproducibles frente a bienes no producidos ylo difícilmente reproducibles.*** La mayor parte de los bienes económicos pertenecen al primer tipo. Los bienes no producidos son pocos, aunque algunos ocupan posiciones estratégicas en el proceso económico. Es el caso de la tierra y demás recursos naturales, entre los que podemos separar los *renovables* (agua) y los *no renovables* (petróleo).

— ***Bienes privados y de consumo individual vs. bienes públicos y de consumo colectivo.*** La mayoría de los bienes pertenece al primer grupo y pueden ser prestados en el mercado. El segundo tipo de bienes (alumbrado de las calles, defensa nacional...) reclama algún tipo de intervención estatal.

— ***Bienes finales y bienes intermedios.*** Los bienes finales (pan) son los que están preparados para satisfacer directamente las necesidades humanas. Los bienes intermedios (trigo) son los que necesitan algún proceso de transformación para alcanzar este punto.

1.1.3. La economía como ciencia social y moral

La economía científica nace a finales del siglo XVIII para explicar las fuerzas que hay detrás de los procesos relativos a la producción del excedente de bienes, la distribución entre los factores económicos de las rentas generadas, y el gasto de esas rentas o demanda. Estudia también la financiación de todos los procesos

© Ediciones Pirámide

anteriores y el dinero que se utiliza como medio de pago. Su análisis se centra en las nacientes economías capitalistas de mercado, donde la producción se ha estandarizado y los mercados están sujetos a una creciente competencia.

La escuela neoclásica nace en el último tercio del siglo XIX, y desde entonces ha sido la corriente dominante. Resalta la contraposición entre necesidades y bienes, en línea con lo analizado en el epígrafe anterior. En 1932 Lionel Robbins propuso esta definición: «Economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre unos fines prácticamente ilimitados y unos medios escasos y susceptibles de usos alternativos».

En el epígrafe siguiente presentaremos la economía como un «sistema» donde las relaciones propiamente económicas configuran una red social y se asientan sobre unas bases morales. Un par de observaciones finales para enfatizar el alcance «moral» de las decisiones económicas, algo que quedaba más claro en los manuales clásicos de *economía política* pero que se ha diluido con el paso del tiempo.

Primera observación: de todas las necesidades del ser humano, y de todas las dimensiones de su conducta, la economía solo contempla un espectro relativamente pequeño (el que implica la producción, distribución y demanda de bienes materiales), y lo hace desde una perspectiva peculiar (la que atiende a la eficacia en la asignación de esos bienes y en las mejoras de eficiencia a lo largo del tiempo). Obviamente, el análisis de la eficiencia en los procesos económicos ostenta la prioridad en los textos de Economía, incluyendo este manual. Sin embargo, sería equivocado concluir que la dimensión económica es la única que existe o la más importante, pues las necesidades esenciales del ser humano escapan a las categorías económicas tradicionales basadas en el dinero, el mercado o la planificación estatal. Esta copla lo expresa bien: *El dinero puede comprar una casa, pero no un hogar. El dinero puede comprar el sexo, pero no el amor. El dinero puede comprar una posición, pero no el respeto. El dinero puede comprar armas, pero no la paz interior...*

Segunda observación: no todo lo que se negocia en el mercado y se puede comprar con dinero resulta moralmente aceptable. Aquellos negocios que atentan contra la dignidad de la persona humana no están moralmente justificados, y los que atentan contra ella de una forma grave debieran ser prohibidos por ley. No es fácil definir con precisión los límites de lo moral, pero todos admitimos que la persona humana tiene unos derechos fundamentales que han de ser respetados por sus congéneres y por el propio Estado, y que todos tenemos obligaciones hacia el resto de la sociedad, incluyendo las generaciones futuras, las cuales tienen derecho a heredar un planeta habitable.

Un buen diseño institucional es el que fomenta los comportamientos moral y socialmente deseables, asegurando que la libertad y responsabilidad de los individuos avanzan en paralelo. El tema se desarrollará en la lección 12. Pero ya desde este momento el estudiante de economía debe ser consciente de la necesidad de sólidas bases morales: si la mayoría de la gente, la mayoría de las veces, no actúa de forma éticamente correcta, ningún sistema económico puede funcionar.

© Ediciones Pirámide

1.2. SISTEMAS ECONÓMICOS: LA ECONOMÍA DE MERCADO

1.2.1. La actividad económica

La actividad económica se relaciona con los procesos de *producción, distribución, gasto y financiación* (PDGF). A resaltar que se trata de procesos sociales, donde interaccionan muchas personas. Los individuos raramente logran satisfacer sus necesidades de forma independiente e inmediata. Alimentarse es bastante más complicado que acercarse a un árbol y coger sus frutos. Antes de llevarnos la mermelada a la mesa ha sido preciso realizar un proceso de transformación que ha requerido el concurso de otros bienes y de muchas personas. En el proceso productivo se han generado unas rentas, que se repartirán entre los factores productivos (y otros agentes que se creen con derecho a reclamar una parte, como es el caso del Estado «recaudador»). Posteriormente estas rentas se gastarán, consumiendo una parte de los bienes producidos («consumo final») y destinando otros a ampliar la capacidad productiva («inversión final»).

Desde una perspectiva más sintética, la actividad económica se concreta en las tres preguntas que sugirió en 1948 Paul Samuelson[1] y que han pasado a ser un epígrafe común de los libros de texto de economía: *Qué bienes han de producirse, cómo han de producirse y para quién han de producirse.* El «qué» guarda relación con el gasto o demanda: se producirán bienes de consumo y bienes de capital atendiendo a la demanda esperada o planificada para unos y otros. El «cómo» entra de lleno en la teoría de la producción, esclareciendo el tipo de técnica que se utilizará entre las alternativas existentes. El «para quién» nos introduce en la problemática de la distribución de las rentas generadas en el proceso productivo, rentas que permitirán adquirir los bienes producidos.

1.2.2. Principios e instituciones que configuran un sistema económico

Los sistemas económicos son diferentes formas de organizar los procesos de producción, distribución, gasto y financiación. Son, con otras palabras, diferentes respuestas institucionales al «qué, cómo y para quién» de la actividad económica.

Hablando en términos generales, un sistema se define como *un conjunto de elementos interrelacionados entre los cuales existe unidad de propósito*. La «unidad de propósito» del sistema hace referencia a la capacidad de producir y distribuir eficientemente los bienes que satisfacen las necesidades personales y colectivas.

[1] Paul Samuelson (1948). *Economics. An introductory analysis.* McGraw-Hill.

© Ediciones Pirámide

Los agentes económicos son clasificados por la contabilidad nacional en cinco grupos:

1. *Sociedades no financieras* (empresas).
2. *Instituciones financieras* (bancos).
3. *Hogares y organizaciones sin fines de lucro.*
4. *Administraciones públicas.*
5. *Resto del mundo*.

Para coordinar las decisiones de los agentes económicos han ido surgiendo y perfilándose, al calor de las circunstancias, diferentes ***instituciones económicas.*** Ya hemos visto una primera definición de instituciones: centros desde donde se toman las decisiones de relevancia económica. Sin embargo, la palabra «institución» engloba más funciones, siendo un cajón de sastre que incluye elementos tan diversos como el régimen dominante de propiedad (privada/pública/social-cooperativa), el método básico de coordinación (mercado/plan), el conjunto de normas que regulan el sistema financiero, fiscal o laboral..., elementos a través de los cuales se canalizan las relaciones entre los agentes económicos.

El cuadro 1.1 analiza los diferentes criterios que configuran un sistema económico. Las tres primeras filas hacen referencia a los móviles y principios de actuación. Las tres últimas a las instituciones que facilitan el funcionamiento del sistema.

Podemos hacer un esfuerzo por encuadrar los sistemas históricos en ese esquema, no sin antes advertir que los sistemas económicos reales mezclan algunas categorías. La primera columna se refiere a los ***sistemas socialistas de planificación centralizada.*** La segunda corresponde a un ***sistema capitalista de mercado*** de corte liberal. En ambos sistemas existen relaciones cooperativas o de reciprocidad[2].

[2] La historia conoce otros sistemas de organización, basados en el *principio de cooperación,* que han funcionado relativamente bien en pequeñas comunidades, digamos una tribu primitiva, un monasterio o una comunidad de vecinos para la gestión de viviendas compartidas o para la explotación de pastos y riegos. La propiedad suele ser de tipo cooperativo o comunal. Los recursos son de libre acceso para sus miembros, respetando unas reglas de juego impuestas por tradiciones inmemoriales que han demostrado su buen funcionamiento. Las principales sanciones consisten en la aprobación o reprobación del grupo a los individuos que se aprovechen del trabajo de los demás sin cooperar con ellos. Este tipo de organización no suele ser eficiente en comunidades amplias, y por ello hoy día cuesta encontrar ejemplos con relevancia macroeconómica. La ventana 1.2 profundiza en este tema: la historia ha demostrado que el mercado es la mejor institución para regular el funcionamiento de economías grandes, complejas y «abiertas».

© Ediciones Pirámide

CUADRO 1.1
Sistemas económicos

	Economías de planificación central	Economías competitivas de mercado
Iniciativa dominante	Iniciativa pública y centralizada («de arriba abajo»).	Iniciativa privada y descentralizada («de abajo arriba»).
Principio rector dominante	Autoridad.	Negociación competitiva.
Móvil de conducta dominante	Interés general (atención a las necesidades del colectivo nacional).	Interés propio (atención a las necesidades personales o de la pequeña institución familiar o empresarial).
Régimen de propiedad dominante	Propiedad pública de los bienes. Empresas públicas.	Propiedad privada de los bienes. Empresas privadas.
Mecanismo de coordinación dominante	Plan económico general.	Mercado. Precios como «señales orientadoras».
Mecanismo de sanción dominante	Jurídico: sanciones.	Económico: beneficios y pérdidas.

1.2.3. Las economías capitalistas de mercado

El modelo «ideal» de capitalismo de mercado puede ser definido como un *sistema económico de iniciativa privada coordinada a través del mercado, que descansa sobre la propiedad privada y la libertad de contratación.* Los hogares y empresas toman libremente decisiones de consumo, ahorro, inversión..., buscando su «propio interés», esto es, la atención de sus necesidades individuales o las del pequeño grupo familiar y empresarial que representan. Estas decisiones individuales son coordinadas por el mercado, donde los precios actúan como señales orientadoras. La ventana 1.1 detalla las principales instituciones de una economía de mercado y su evolución histórica.

En esta «primera aproximación» nos referimos a ***mercados competitivos.*** La nota esencial de la competencia es la libertad de las empresas para invertir los ahorros en el sector que prefieran (que normalmente será el que promete mayor rentabilidad). Las decisiones de cientos de miles de empresas productoras y de familias consumidoras conforman unas funciones de demanda y oferta de donde emergen los ***precios de mercado.*** Estos precios actúan como *señales orientadoras* en la asignación de los recursos disponibles en la sociedad, canalizando el ahorro hacia los sectores que prometen más rentabilidad. Si, por la razón que fuere, el

© Ediciones Pirámide

público se encapricha por un producto, habrá un exceso de demanda del que resultará un aumento del precio del bien y de los beneficios recibidos por las empresas que lo producen. La posibilidad de obtener «beneficios extraordinarios» animará a invertir en ese sector y aumentar la oferta del producto.

La ***empresa privada*** es la institución más representativa de las economías capitalistas. Las principales decisiones concernientes a la PDGF se toman en el seno de empresas de propiedad privada que arriesgan el ahorro invertido en maquinaria (el «capital»)[3]. Si lo hacen bien, obtendrán los beneficios que buscaban. Si fracasan tendrán pérdidas y pueden acabar perdiendo todo el ahorro allí invertido (quiebra de la empresa). Curiosamente, la organización interna de una empresa es extremadamente jerárquica, y por ello se rige por el principio de autoridad. Los directivos de la empresa planifican su actividad y controlan hasta el más pequeño de los detalles. En su organización interna también es posible encontrar parcelas donde prevalece el principio de cooperación. Estamos pensando en la toma de decisiones del grupo directivo o de los equipos de trabajo.

Valgan estas dos observaciones para aclarar que las economías capitalistas reales no se basan exclusivamente en la negociación y la competencia, pues muchas parcelas importantes se rigen por el principio de autoridad o de cooperación. Importa también dejar claro que las economías de mercado no podrían funcionar si los agentes económicos no respetaran ciertos estándares morales, y si no existiera un Estado que impusiera las reglas básicas del juego y asegurara el cumplimiento de los contratos privados. En las modernas sociedades capitalistas el Estado realiza también una importante función redistributiva y atiende la prestación de servicios tan importantes como las infraestructuras, la defensa nacional, la educación o la sanidad.

En los dos siglos que han seguido a la Revolución Industrial inglesa (finales del siglo XVIII) las economías de mercado han demostrado la capacidad de un crecimiento sostenido de la riqueza, gracias a la acumulación de capital y al progreso técnico. Ningún otro sistema lo había conseguido hasta entonces. En el siglo XX el socialismo planificado tuvo innegables éxitos económicos, pero acabó en un gran fiasco económico, social, político y moral.

Este crecimiento de las economías capitalistas no ha sido ni lineal ni general. Los ciclos económicos (donde las recesiones suceden a los auges económicos) parecen «endémicos» al sistema y generan, en algunos momentos, niveles de desempleo insoportables. La distribución de la renta entre países y grupos sociales dista de ser equitativa. Los mecanismos de mercado se han mostrado insuficientes tanto en la satisfacción de algunas necesidades colectivas como en la preservación del medio ambiente.

En la última sección de la lección 6 (también en la lección 12) recapitularemos los logros, límites y fallos de las economías de mercado que habremos ido detallando a lo largo del programa. Como complemento a esta primera aproximación institucional añadiremos la ventana 1.1, donde se explica la evolución histórica

[3] La palabra «capitalismo» deriva precisamente de la importancia que tiene el capital físico (maquinaria) en el proceso productivo.

© Ediciones Pirámide

del marco institucional en el capitalismo, y la ventana 1.2, donde se explica la dificultad de organizar una economía compleja desde el Estado, como pretendía el comunismo planificado.

VENTANA 1.1

Evolución del marco institucional capitalista

El *mercado* se apoya en la *propiedad privada* y *la libertad de empresa,* y se articula a través de un *sistema monetario.*

Los primeros economistas presentaron estas instituciones y al propio mercado como un «orden natural». Para que una institución merezca el calificativo de «natural» ha de reunir tres características: 1) Ha de ser *universal,* en el sentido de estar presente en todas las épocas históricas y en todas las culturas. 2) Ha de ser una organización *espontánea:* la institución surge sin necesidad de ser impuesta ni controlada desde arriba y tiende a reproducirse en las circunstancias más adversas. 3) Ha de ser *eficiente:* si no cumple bien las funciones que tiene encomendadas, acabará transformándose o desapareciendo.

Las instituciones que acabamos de mencionar reúnen esas características. Pero la forma como se presentan en el sistema capitalista es muy peculiar. Aparecen como resultado de una constelación de fuerzas históricas que se dieron en Inglaterra a finales del siglo XVIII y en otros países algunas décadas después. Las repasaremos brevemente, destacando su evolución histórica.

a*) *Del mercado de excedentes a la producción generalizada de mercancías. La capacidad de negociación es connatural al ser humano, pero su radio de acción es muy diferente de unas sociedades a otras. En las economías precapitalistas las unidades productivas eran «autárquicas» y solo llevaban al mercado los excedentes de algunos productos concretos. Con el capitalismo todo se convierte en mercancía, lo que significa que todo se produce para venderlo en el mercado con el ánimo de obtener un beneficio monetario. El mercado va penetrando en todas las esferas de la vida y convirtiendo en mercancías muchos bienes y servicios que antes se prestaban de forma espontánea en el seno de los hogares: alimentos, vestidos, formas de diversión, etc.

b*) *De la propiedad privada a la empresa capitalista. La tendencia a la apropiación de las cosas también parece un comportamiento general para ganar en seguridad económica, eficiencia y libertad. Lo característico del capitalismo es que los procesos productivos se desarrollan en empresas que son de propiedad privada. Los propietarios gozan de *libertad de empresa,* que se traduce en el derecho a decidir qué bienes han de producir y cómo producirlos, amén del derecho a apropiarse de los beneficios obtenidos y el derecho a reinvertirlos donde deseen. El panorama actual está dominado por grandes empresas que adoptan la forma jurídica de *sociedad anónima*. Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) todavía representan más del 80 % o 90 % en términos numéricos, aunque el valor añadido que generan y los trabajadores que contratan no suele pasar del 50 %. Los criterios de actuación de las grandes sociedades anónimas han cambiado en algunos aspectos, pero conservan los principios fundamentales: se mueven por ánimo de lucro y han de competir en los mercados con otras empresas para atraer a los clientes.

© Ediciones Pirámide

c) ***Del trabajo como prestación de servicios personales al trabajo asalariado.*** Las personas disponen de una fuerza de trabajo (físico e intelectual) que les permite transformar los recursos naturales a fin de obtener los bienes finales que satisfacen sus necesidades. En las economías precapitalistas el trabajo solía ser autónomo (abstrayendo de la lacra de la esclavitud). En las economías capitalistas domina el trabajo por cuenta ajena, que se ejerce libremente en el marco de una empresa que provee del capital necesario a cambio de un salario. En las modernas economías capitalistas los trabajadores se han organizado en *sindicatos*. Son ellos quienes pactan los salarios y las condiciones de trabajo con las organizaciones empresariales, en el proceso denominado *negociación colectiva.*

d) ***De las economías con dinero a las economías monetarias.*** El dinero se inventó en sociedades muy primitivas para facilitar el intercambio de bienes. Esta función del dinero como *medio de cambio* se ve reforzada en una economía capitalista, donde todos los bienes se convierten en mercancías y donde la mayor duración de los procesos productivos requiere adelantar dinero a los proveedores y asalariados. En estas sociedades se ha desarrollado un complejo sistema financiero que domina la actividad económica. Keynes propuso llamarlas *economías monetarias de producción.*

VENTANA 1.2

Sociedades cerradas vs. sociedades abiertas
(o la dificultad de organizar la economía desde arriba)

«De cada uno según sus capacidades, a cada uno según sus necesidades». Aunque la frase parezca un mandato bíblico, su autor no es otro que Karl Marx. La propuso como lema de la sociedad comunista, que llevaría el máximo bienestar a todos y cada uno de los ciudadanos. Los 75 años de experiencia comunista en el siglo XX no han tenido nada que ver con ese ideal. Además de ineficiente, el sistema ha demostrado ser incompatible con la democracia y la libertad. Igualdad sí, pero por abajo (todos igual de pobres).

El «muro de Berlín» constituye la prueba más evidente del fracaso político y social del comunismo. Hubo de levantarse para evitar la huida de los alemanes del Este comunista hacia la República Federal Alemana. Los ciudadanos de la RFA, por el contrario, podían viajar libremente hacia el Este sin miedo a que quisieran quedarse allí.

La distinción entre «sociedades cerradas» y «sociedades abiertas» permitió a la Escuela Austriaca explicar por qué es tan difícil organizar una economía «de arriba-abajo».

En las sociedades cerradas (una familia, una sociedad cultural pequeña, una cooperativa local...) los miembros se conocen y se controlan mutuamente. El holgazán que se aprovecha del trabajo de los demás pronto quedará en evidencia y recibirá la correspondiente sanción social. En las sociedades grandes y abiertas el criterio altruista no funciona ni como principio motivador ni como sistema de control. Tratar de remediar este vacío con un control político (desde arriba) resulta tan caro como ineficaz. ¡Es imposible poner puertas al campo!

© Ediciones Pirámide

En esas sociedades abiertas resulta mucho más sencillo, barato y eficiente dar a cada uno libertad para que busque y defienda sus propios intereses. La responsabilización de los resultados de sus acciones y omisiones (con beneficios o pérdidas) actuará como estímulo y como sistema de autocontrol. La competencia entre los agentes económicos hará el resto, según explicó Adam Smith en 1776.

Dos advertencias.

La primera es que no estamos poniendo en tela de juicio la buena voluntad de los ideólogos del comunismo ni la de los políticos intervencionistas de nuestras democracias. Posiblemente estaban convencidos de que todos los que llegaran al poder actuarían con la misma bonhomía que la que ellos creían poseer. Ahí estriba su error: en creer que el hombre es bueno por naturaleza y que los políticos lo son todavía más, pues gozan del respaldo popular en una elección democrática. En una sociedad abierta ese tipo de utopías se pagan caras.

Nuestra segunda advertencia va dirigida a los liberales que dan por supuesta la perfecta autorregulación de las economías de mercado. También este sistema presenta graves deficiencias estructurales y no ha sido capaz de generar un crecimiento estable. Reconocer que las economías capitalistas de mercado han demostrado ser el sistema socioeconómico «menos malo» no implica sacralizarlo.

1.3. EL PROCESO ECONÓMICO Y SUS DILEMAS

A lo largo de este curso de *Introducción a la economía* iremos construyendo los bloques que articulan la creación y circulación de la riqueza. Antes de empezar con esa tarea puede ser útil una visión de conjunto del proceso económico, haciendo referencia a los principales dilemas con los que se enfrenta. En opinión de L. Pasinetti (1974), la presentación es tan general que podría servir tanto para describir el funcionamiento de una economía capitalista de mercado como una de planificación centralizada.

1.3.1. La producción o generación de riqueza

En el proceso productivo, unos *factores* obtienen un *output* a partir de unos *inputs*.

Factores productivos. Los primeros economistas hablaron de tres factores: *tierra, capital (K) y trabajo (L)*. El factor ***tierra*** puede ampliarse para incluir a todos los *recursos naturales*. Su presencia en el análisis económico solo es necesaria cuando su utilización comporta algún tipo de coste. Hasta la lección 6 (última de la microeconomía) supondremos que esos recursos se obtienen sin coste alguno, que son «bienes libres». *El* ***capital fijo*** (maquinaria y edificios) se singulariza por ser un factor de producción y, al mismo tiempo, un bien producido. El ***trabajo*** (*L*) opera la maquinaria y da el toque humano necesario a los procesos de PDGF, y puede ser medido como número de personas o número de horas por año.

© Ediciones Pirámide

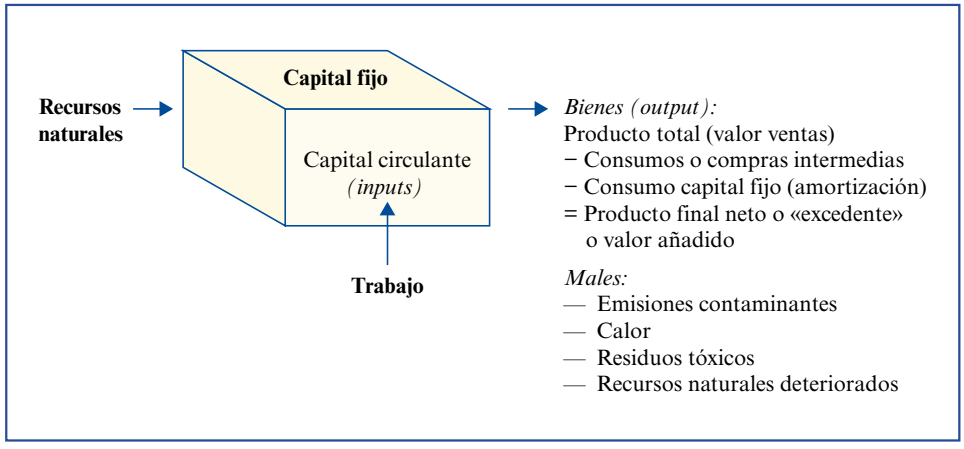
Inputs. La palabra inglesa «inputs» suele identificarse con los *bienes intermedios* o *consumo intermedio* de las empresas. Por ejemplo, la semilla que siembra el agricultor.

Output. El ***producto total*** es el valor de los bienes totales o los ingresos asociados a las ventas totales de las empresas. La riqueza neta creada en un tiempo determinado se denomina ***producto final.*** Se obtiene descontando del producto total las compras a otras empresas. Ese producto final neto será destinado al *consumo final* de las familias y a la ampliación del capital fijo de las empresas *(inversión final)*.

Hemos identificado la producción con los «bienes» que resultan del proceso productivo («bienes y servicios», para ser más exactos). Del proceso productivo también salen ***males.*** Las emisiones de CO_2 constituyen el ejemplo más claro de esas *externalidades* que pueden afectar negativamente a la salud de personas ajenas al proceso productivo o las generaciones futuras que sufrirán los efectos del calentamiento global. Añádanse todo tipo de residuos contaminantes y del agotamiento de recursos no renovables (o renovables a un ritmo muy lento).

CUADRO 1.2

Esquema del proceso productivo



1.3.2. El circuito económico o flujo circular de la renta

La contabilidad nacional trata de medir la riqueza generada en una economía en un tiempo determinado, explicar cómo se distribuye y cuál es su destino. Son tres perspectivas diferentes del mismo proceso económica, las cuales dan lugar a las «identidades contables».

© Ediciones Pirámide

— Producción: oferta de bienes finales ($q_1 + q_2$). Se calcula más fácilmente como valor añadido (VA) = ventas totales menos compras intermedias.
— Distribución: pago de rentas a los factores productivos, salarios (W) y beneficios (B).
— Gasto o demanda final: suma del consumo final de los hogares (C) y de la inversión final de las empresas (I).

$$Y \equiv q_2 + q_1 \equiv W + B \equiv C + I$$

En el recuadro de la izquierda de la figura 1.2 tenemos la oferta final (OF) como valor del excedente económico o valor añadido. Para producir estos bienes es necesario contratar trabajadores a los que se ha acordado pagar 70 unidades monetarias (u.m.) en concepto de salarios. Las 30 u.m. restantes conforman el *excedente bruto de explotación* o *beneficios* que suponemos distribuidos a los propietarios de las empresas. Esta es la esfera de la distribución que en la figura 1.2 aparece a la derecha.

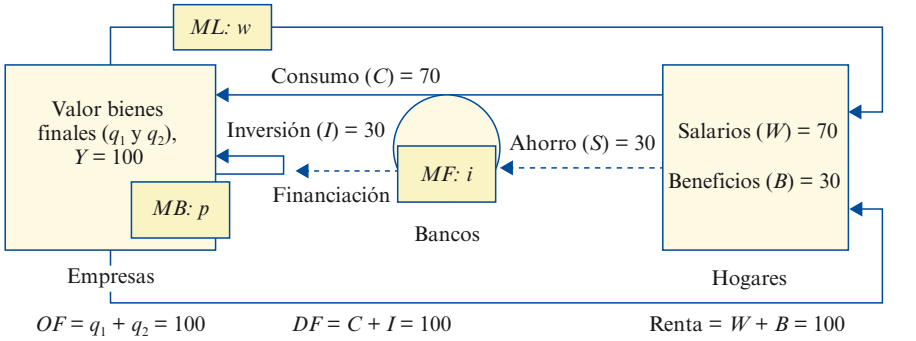
Una parte de las rentas generadas en el proceso productivo se consume, mientras que el resto se ahorra. En nuestro ejemplo, las 70 unidades de bienes de consumo (q_2) acaban en poder de los hogares de trabajadores, que destinan todo su salario al consumo por hipótesis). Las 30 unidades restantes se consideran «ahorro». Si las empresas desean ampliar su capacidad productiva comprarán a otras empresas esas 30 unidades de q_1 y las invertirán. En ese momento el circuito económico del año t se habrá cerrado con éxito: todos los bienes ofertados por las empresas habrían sido demandados, y todas las rentas generadas en el proceso productivo habrían sido gastadas.

El lector perspicaz habrá advertido que en el razonamiento anterior falta dos eslabones. El primero se ubica en el inicio del proceso productivo: ¿cómo pueden las empresas pagar salarios y beneficios si los bienes aún no se han vendido? Respuesta: mediante créditos a corto plazo, que servirán como medios de pago (dinero) para comprar los bienes producidos. El segundo eslabón se ubica al final del proceso productivo: ¿cómo pueden las empresas adquirir nuevos bienes de capital (que en esto consiste la inversión) si todos o parte de los beneficios generados han sido repartidos a las familias propietarias de las empresas? La respuesta vuelve a ser el crédito, en este caso créditos a largo plazo de los bancos a las empresas, o emisión de bonos (que vienen a ser un crédito directo de los particulares a las empresas) o emisión de acciones (que convierte a los accionistas en propietarios de las empresas). Los temas monetarios y financieros serán analizados con detalle en el capítulo 11. Hasta entonces, el lector puede suponer que estamos en una economía monetaria y que el dinero es creado por el sistema bancario en función de las necesidades de los agentes.

Con la devolución de los créditos a corto plazo tras la venta de los bienes se completaría el circuito económico y financiero. En el año $t + 1$ empezará un nue-

© Ediciones Pirámide

vo circuito a escala ampliada, pues la capacidad productiva de la economía es mayor. La economía se reproducirá a modo de una espiral creciente. Eso, claro está, mientras no surjan problemas que rompan los equilibrios implícitos en la descripción anterior.



La dirección de las flechas indica movimientos de dinero a cambio de bienes y servicios (flechas continuas) o a cambio de un simple título financiero (flechas de puntos).

Comentario: la figura representa el flujo circular de la renta de una economía capitalista privada y cerrada (esto es, sin un «sector público», ni un «sector exterior» al que exportar). Los agentes económicos son: *a*) *empresas no financieras; b*) *instituciones financieras (bancos)*, y *c*) *hogares.*

En estas instituciones se toman las decisiones concernientes a la producción de bienes, distribución de rentas, el gasto en consumo e inversión y la financiación.

Las decisiones se coordinan a través de los mercados. Los tres más representativos son: mercados de bienes y servicios (*MB*), donde se intercambian los bienes producidos a unos precios ***p***; mercado laboral (*ML*), donde se contratan trabajadores (*L*) por un salario ***w***, y mercados financieros (*MF*), donde se presta dinero a un tipo de interés ***i***.

Figura 1.2. El circuito económico o flujo circular de la renta.

1.3.3. La fronteras tecnológicas

En el centro del cuadro 1.2 aparecía la «caja negra de la producción». ¿Cómo se explica que de unos *inputs* (valorados en u.m. constantes) podamos obtener un *output* de mayor valor? ¿Existen límites en la capacidad de generar ese «excedente económico», «valor añadido» o «riqueza neta»? La respuesta a ambas preguntas está en la tecnología, un tema que será explicado con mayor detalle en la siguiente lección.

Para facilitar la exposición vamos a considerar una economía que produce bienes de consumo (q_2) y bienes de capital (q_1). El valor total de los mismos en el

© Ediciones Pirámide

año t asciende a $q_2 + q_1 = Q$. Si nos fijamos exclusivamente en los bienes finales (susceptibles de ser consumidos e invertidos) tendremos: $y_1 + y_2 = Y$. Si se nos permite simplificar todavía más, supondremos que los dos bienes se producen con la misma tecnología, lo que equivale a decir que solo hay un bien final cuyo precio es 1. Este supuesto nos permite expresar *inputs* y *output* tanto en unidades físicas (u.f.) como en u.m.

Como hemos indicado, en la lección siguiente explicaremos con mayor detalle todo lo concerniente a la tecnología. Por el momento basta con retener estos tres coeficientes técnicos que suponemos nos vienen dados y son constantes en el período que estamos analizando.

1. Coeficiente laboral: $l = L/Y$. Su inverso es la productividad del trabajo: $\pi = Y/L$.
2. Coeficiente de capital: $k = K/Y$.
3. El cociente entre ambos se conoce como «grado de mecanización»: $\Omega = k/l$.

Estos coeficientes marcan las posibilidades productivas de la economía, que es tanto como decir los límites del lado de la oferta. Las fronteras que estudiamos a continuación no debieran olvidarse ni siquiera al analizar economías impulsadas desde el lado de la demanda.

a) Función de producción

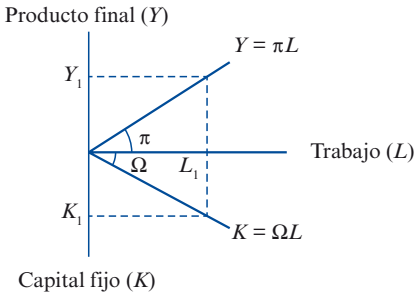
La función de producción muestra el producto final (Y) asociado a las cantidades disponibles de factores productivos: *trabajo* (L) y *capital* (K). La función de producción refleja situaciones posibles y eficientes para diferentes dotaciones factoriales. Situarse por encima de la función resulta técnicamente imposible. Situarse por debajo es posible, pero entrañaría una infrautilización de los recursos.

Si los coeficientes técnicos son fijos, *output* e *inputs* crecerán de forma proporcional. La representación gráfica será, por tanto, una función lineal. El producto final del año t, y los requerimientos de trabajo y capital, podrían expresarse así:

$$Y = \pi \cdot L$$

$$K = \Omega \cdot L$$

© Ediciones Pirámide



L_1 trabajadores, equipados con K_1, producen Y_1. La función de producción depende de la productividad del trabajo (π). El capital requerido dependerá de Y, dado el grado de mecanización (Ω). El progreso técnico eleva la productividad de trabajo (el ángulo π se ampliaría).

Figura 1.3. Función de producción.

b) Frontera de posibilidades de la producción

Nos situamos en una economía que venía produciendo un único bien privado (q_1) pero que abre la posibilidad de producir un servicio público (q_P); por ejemplo, policía que tiene su propia tecnología. La población activa (la disponible para trabajar) es L. La frontera de posibilidades de la producción (FPP) indica las combinaciones de bienes/servicios (q_1 y q_P) que pueden producirse en una economía cuya tecnología viene dada por la productividad del trabajo (π_1, π_P).

La figura 1.4 representa la FPP. La máxima producción del bien privado se consigue cuando toda la población activa se asigna a la producción de ese bien: $Mx\ q_1 = L\ \pi_1$. La máxima producción del segundo bien se consigue cuando el sector público absorbe todo el empleo: $Mx\ q_P = L\ \pi_P$. Uniendo los dos puntos tenemos la FPP. Como ocurre con todas las funciones lineales, la pendiente de la función o relación entre las dos variables es el cociente entre el cateto opuesto y el contiguo: *tangente* $\alpha = \pi_1/\pi_P = l_P/l_1$ (recordemos la relación inversa entre los coeficientes de trabajo y productividad). Para centrarnos en las variables tecnológicas, podemos «normalizar» la función suponiendo que $L = 1$. El $Mx\ q_1$ sería entonces π_1; el $Mx\ q_P$, π_P.

La FPP manifiesta el dilema *(trade-off)* entre ambos bienes, dada la tecnología. Si estamos en el punto medio de la frontera y la sociedad desea una mayor producción de servicios públicos, deberá reducir el empleo asignado a los bienes privados. Un aumento simultáneo de ambos bienes solo sería posible con una mejora de la productividad. Si la mejora es similar en ambos sectores, la frontera se desplazaría paralelamente hacia derecha-arriba. El mismo efecto tendría un aumento de la población activa.

© Ediciones Pirámide

El hecho de que la pendiente de la FPP sea negativa implica que para conseguir una unidad adicional de q_P ha de renunciarse a cierta cantidad del q_1. Esta renuncia equivale al ***coste de oportunidad*** entre los dos bienes. Se trata de una idea afín a la de *precio relativo* o *relación real de intercambio* que estudiaremos en la lección 2.

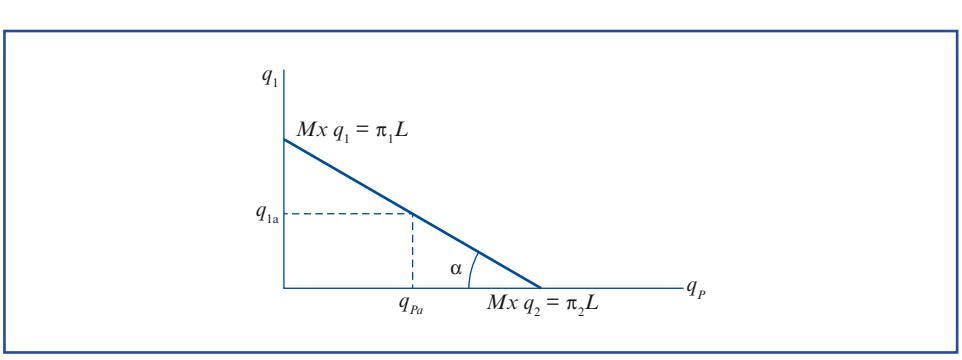


Figura 1.4. Frontera de posibilidades de la producción.

c) Fronteras tecnológicas del crecimiento (y de la distribución)

Dentro de un contexto tecnológico dado, la frontera del crecimiento muestra la relación inversa existente entre el consumo per cápita y la tasa de crecimiento. La frontera de la distribución muestra la relación inversa entre el salario real por trabajador y la tasa de beneficio[4]. Ambas fronteras indican posiciones eficientes y posibles de una economía con una tecnología dada. Posiciones por debajo de las fronteras denotarían infrautilización de los recursos instalados. Los puntos por encima de las fronteras solo serían alcanzables si hay progreso técnico.

La figura 1.5 proyecta la frontera tecnológica del crecimiento. El corte con el eje de ordenadas corresponde a la máxima tasa de consumo per cápita (y el máximo salario). Ocurre cuando todo el producto final (Y) es consumido por los trabajadores. Coincide con la productividad del trabajo: $Mx\ ç = Y/L = \pi = 1/l$. El corte con el eje de abcisas corresponde a la máxima tasa de crecimiento. Ocurre cuando todo el producto final se destina a la formación de capital (inversión) y coincide con la productividad del capital (inverso del coeficiente de capital). Dividiendo el producto final (Y) por el *stock* de capital previamente acumulado, tendremos: $Mx\ g = Y/K = 1/k$. Uniendo los dos puntos señalados obtenemos la frontera buscada (FTC). Su pendiente la determina la tangente que forma la fron-

[4] La posición de ambas fronteras coincide, pues sus extremos dependen de los mismos coeficientes técnicos. La frontera de la distribución se estudiará en el capítulo 2.

© Ediciones Pirámide

tera con el eje de abcisas. Se calcula por el cociente entre cateto opuesto ($\pi = 1/l$) y cateto contiguo ($1/k$). Equivale (en valor absoluto) al grado de mecanización: $\Omega = (1/l)/(1/k) = k/l$. La frontera corresponde a posiciones eficientes. Pasar del punto α al β es posible, pero exigiría una renuncia al consumo presente. El punto ε es inaccesible a no ser que haya una mejora tecnológica.

La frontera tecnológica del crecimiento (FTC) pone de relieve la relación inversa existente entre el bienestar presente y el bienestar futuro. El bienestar presente podemos identificarlo con el «consumo per cápita», o «consumo por trabajador» ($ç = C/L$). El bienestar futuro se asocia al crecimiento de la economía, definido por $g = \Delta K/K = I/K$ (siendo I el flujo anual de inversión y K el *stock* de capital)[5]. Al pie de la figura 1.5 se añade alguna precisión.

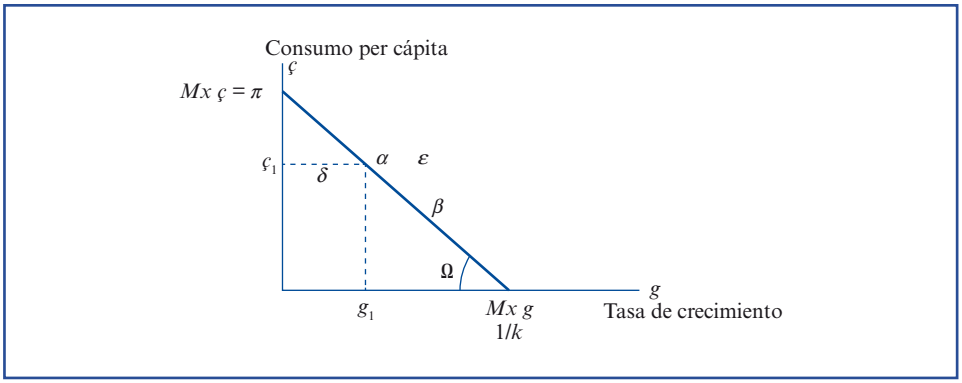


Figura 1.5. Frontera tecnológica del crecimiento.

1.4. TEORÍA ECONÓMICA. MICROECONOMÍA Y MACROECONOMÍA

1.4.1. Teorías económicas

La teoría económica estudia las «leyes», principios o pautas que explican las regularidades observadas en los fenómenos económicos, es decir, los fenómenos relacionados con la PDGF. Cuando se comenta que el mercado de valores (la

[5] Convendría aclarar que se trata del *crecimiento potencial,* es decir, el que resulta de utilizar plenamente el capital instalado y de reinvertir toda la producción no consumida. La distinción entre crecimiento potencial y crecimiento efectivo es un aspecto crucial de la macroeconomía. Por el momento podemos obviarla y pensar que la economía siempre se sitúa en su frontera tecnológica, pues los empresarios están interesados en utilizar eficientemente todo el capital. La competencia expulsaría a los empresarios que no lo hacen.

© Ediciones Pirámide

Bolsa) sufre una burbuja que acabará estallando, estamos asumiendo que el precio actual está muy por encima del normal. ¿De qué depende ese nivel «normal»? Cuando constatamos que la producción evoluciona de forma cíclica, tenemos derecho (tal vez obligación) a buscar una teoría que explique esos ciclos.

Una de las primeras cosas que el estudiante de economía debe saber es que *no existe una teoría económica, sino diferentes teorías que compiten por explicar los fenómenos económicos.* También en las ciencias naturales pueden surgir desavenencias a la hora de explicar un nuevo fenómeno o una anomalía. Lo normal es que pronto acabe imponiéndose la teoría que ofrece mayor capacidad explicativa. Esto es más difícil que ocurra en las ciencias sociales, pues los problemas son mucho más complejos y no hay un laboratorio que devuelva resultados concluyentes. Habremos de familiarizarnos, pues, con la coexistencia de varias escuelas económicas. Lo que hay que pedir a los economistas es rigor para profundizar en los problemas desde su propio paradigma y capacidad de diálogo, para ver cómo podría mejorarse con las aportaciones de otros paradigmas.

Desde el último tercio del siglo XIX, la corriente económica dominante ha sido la ***Escuela Neoclásica,*** liderada en un primer momento por Leon Walras (1874) y Alfred Marshall (1890). Los precios de mercado (es decir, los que resultan de la interacción de la oferta y la demanda) tendrían las siguientes propiedades:

1. Responden, en última instancia, a las preferencias de los individuos; de ahí que pueda hablarse de una «teoría subjetiva del valor».
2. Son índices de escasez; asegurarán, por tanto, una asignación eficiente de los recursos escasos de la sociedad.
3. Logran el vaciamiento del mercado (de todos los mercados, también del laboral). Si el salario fuese flexible a la baja se llegaría a un equilibrio general de pleno empleo, sin existir problemas de demanda. La ***ley de Say*** aseguraba que la oferta crea su propia demanda.

Previamente el pensamiento económico dominante había discurrido en torno a la ***economía política clásica,*** cuyos máximos exponentes son Adam Smith (1776) y David Ricardo (1817). Frente al pensamiento mercantilista que les precedió, destacaron que la economía, en general, y el comercio internacional, en particular, no son un juego de suma cero. Si cada país se especializa en aquello para lo que es más eficiente, aumentará la producción y todos pueden ganar. Antes de adentrarse en estas cuestiones tuvieron que abordar la problemática del valor y la distribución. A su entender, la competencia fuerza que los precios se ajusten a los costes, donde ya va incluido un beneficio «normal». De ahí que se hable de una «teoría objetiva del valor» basada en la interdependencia económica. Las tablas *input-output* (Leontief, 1950) y las ecuaciones de *precios de producción* de Sraffa (1960) recogieron este legado y lo han acercado a nuestro tiempo.

© Ediciones Pirámide

John M. Keynes (1936)[6] recomienda un análisis «macroeconómico» para evitar que «los árboles impidan ver el bosque». Frente a los economistas anteriores (clásicos y neoclásicos), Keynes concluye que el equilibrio macroeconómico no tiene por qué ser el correspondiente al pleno empleo. Los problemas de demanda efectiva y las posibilidades especulativas en una economía monetaria explican esta brecha entre la producción potencial y la demanda efectiva. Desde mediados del siglo pasado se han prodigado ***escuelas keynesianas,*** que se diferencian básicamente en los supuestos del análisis (por ejemplo, la rigidez o flexibilidad de los precios).

Siguiendo la tradición inaugurada por Samuelson en 1948, dividiremos la explicación de la economía en una parte de microeconomía (teorías del valor/precios y la distribución) y otra de macroeconomía (teorías del *output* y el dinero). En el cuadro 1.3 se detallan las principales diferencias teóricas de la síntesis neoclásica/keynesiana (la dominante en la economía contemporánea) y la síntesis clásica/keynesiana (en la que se inscribe nuestro libro de texto).

CUADRO 1.3

Síntesis económicas contemporáneas

	Teoría del valor/distribución	**Teoría del *output*/dinero**
Síntesis neoclásica/ keynesiana	Enfoque de demanda (preferencias individuales). Teoría subjetiva del valor.	Enfoque de oferta. Ley de Say. Pleno empleo (al menos en el largo plazo).
Síntesis clásica/ keynesiana	Enfoque de oferta (coste de producción). Teoría objetiva del valor.	Enfoque de demanda. Principio de demanda efectiva. Posibilidad de desempleo involuntario, masivo y de larga duración.

1.4.2. El enfoque microeconómico

La microeconomía se centra en las teorías del valor y la distribución, esto es, en el precio de los bienes y en las rentas ganadas por los factores. Adviértase que estamos hablando de *precios reales y relativos,* del precio de un bien en términos del bien que se toma como *numerario* o *unidad de cuenta.* ¿Cuántas toneladas de alimentos he de dar a cambio de la máquina que necesito? ¿Cuántos kilos de trigo podrá comprar un trabajador con el salario correspondiente a una hora? ¿Qué porcentaje de beneficio obtienen los propietarios de los bienes de capital por cada 100 u.m. invertidas en maquinaria?

La definición de microeconomía que acabamos de dar atiende al «contenido». Muchos economistas prefieren definir la microeconomía como un «método» de

[6] J. M. Keynes (1936). *Teoría general del empleo, el interés y el dinero.*

© Ediciones Pirámide