2.ª edición

Economía

Fundamentos y claves de interpretación

Óscar Dejuán Asenjo



PIRÁMIDE

2.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

2.ª edición

Economía

Fundamentos y claves de interpretación

EDICIONES PIRÁMIDE

COLECCIÓN «ECONOMÍA Y EMPRESA»

Director:
Miguel Santesmases Mestre
Catedrático de la Universidad de Alcalá

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, 2017
© Segunda edición electrónica publicada por Ediciones Pirámide (Grupo Anaya, S. A.), 2017
Para cualquier información pueden dirigirse a piramide_legal@anaya.es
Juan Ignacio Luca de Tena, 15. 28027 Madrid
Teléfono: 91 393 89 89
www.edicionespiramide.es
ISBN digital: 978-84-368-3812-1

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, bienes y economía 23
1.1.2. Clasificaciones de los bienes 26
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 28
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. Las fronteras tecnológicas 36
1.4. Teoría económica. Microeconomía y macroeconomía 39
1.4.1. Teorías económicas 39
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. El lado de la oferta: tecnología, distribución y precios de producción 53

2.1. Empresas en competencia 55
2.2. Producción y tecnología 58
2.2.1. El sistema de cantidades: ramas y sectores verticalmente integrados 58
2.2.2. La tecnología 59
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 62
2.3.4. La frontera tecnológica de la distribución 63
2.4. Precios de producción 65
2.4.1. Planteamiento 65
2.4.2. Sistema de ecuaciones de los precios de producción 65
2.4.3. Ilustración y resumen 67
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. El lado de la demanda y la 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 84
3.1.2. Elasticidad cruzada. Bienes complementarios y sustitutivos 85
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 individual, utilidad y excedente del consumidor 94
3.5. Demanda e ingresos de la empresa oferente 97
3.6. Demanda y precios de mercado, un anticipo 100
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 los mercados donde se negocian 113
4.1.2. La curva de oferta de los BNR 114
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 120
4.3.1. Ajustes a corto plazo: colas, inventarios y grado de utilización de la capacidad productiva 121
4.3.2. Ajustes a largo plazo: ampliación de la capacidad productiva 123
4.4. Equilibrio en los mercados de bienes reproducibles 123
4.4.1. Equilibrio a corto plazo (dada la capacidad productiva) 124
4.4.2. Equilibrio a largo plazo (tras el ajuste de la capacidad productiva) 126
4.4.3. Evolución secular de precios y cantidades con progreso técnico 128
Resumen 131
Conceptos clave 132
Cuestiones objetivas tipo «test» 132
Actividades prácticas 134
Ejercicio de repaso 136

5. Equilibrio en mercados monopolizados y oligopolizados 139

5.1. Concepto y tipología del monopolio 141
5.2. Equilibrio de la empresa monopolista: cantidad que maximiza el beneficio 143
5.3. El poder monopolista para fijar precios y su relación con la elasticidad de la demanda 147
5.3.1. Precios administrados por el monopolista 147
5.3.2. Límites al poder económico del monopolista 149
5.4. El oligopolio y la competencia vía diferenciación de productos 151
5.4.1. Estrategias de cooperación-colusión 152
5.4.2. Estrategias de competencia-rivalidad 154
5.5. Políticas en defensa de la competencia 156
5.5.1. ¿Es intrínsecamente mala la concentración del poder económico? 157
5.5.2. ¿Son inevitables los monopolios naturales? 158
Resumen 160
Conceptos clave 161
Cuestiones objetivas tipo «test» 161
Actividades prácticas 163
Ejercicio de repaso 165

© Ediciones Pirámide

6. Rentas, valoración de activos y otras aplicaciones de la microeconomía 169

6.1. La renta de la tierra 171
6.2. El valor económico fundamental de un activo 173
6.2.1. Cálculo del valor económico fundamental (*VEF*) 173
6.2.2. Aplicaciones de la teoría ricardiana de la renta al *VEF* de algunos activos 175
6.3. Teoría del comercio internacional 178
6.3.1. Ventaja absoluta 180
6.3.2. Ventaja comparativa y tipo de cambio real 181
6.4. Fallos del mercado 183
6.4.1. Monopolio 183
6.4.2. Externalidades y bienes públicos 183
6.4.3. No responsabilización y «problemas de agencia» 184
6.4.4. Problemas de información e incertidumbre fundamental 186
6.4.5. Círculos viciosos de inequidad en la distribución de la renta y la riqueza 187
Resumen 193
Conceptos clave 194
Actividades prácticas 194
Ejercicio de repaso de la microeconomía 195
Test de repaso de microeconomía 199

PARTE SEGUNDA
Introducción a la macroeconomía

7. Agregados económicos. Consumo e inversión 205

7.1. Agregados económicos e identidades contables 207
7.1.1. Agentes económicos 207
7.1.2. Operaciones económicas 208
7.1.3. Identidades contables 208
7.1.4. La tabla *input-output* 209
7.1.5. Las cuentas económicas como secuencia o cascada de saldos 211
7.2. El equilibrio macroeconómico. Principio de la demanda efectiva y multiplicador de la renta 217
7.2.1. Condiciones de equilibrio macroeconómico 217
7.2.2. El principio de la demanda efectiva y el ajuste vía cantidades 219
7.2.3. El multiplicador de la renta 219
7.3. El consumo de los hogares 222
7.3.1. Consumo final y ahorro 222
7.3.2. Consumo autónomo 222
7.3.3. Consumo inducido 223
7.2.4. Otros determinantes del consumo privado 223
7.2.5. El consumo en el modelo renta-gasto 225

© Ediciones Pirámide

7.4. La inversión privada y el acelerador 225
7.4.1. Tipos de inversión privada 225
7.4.2. La inversión de expansión y el acelerador 226
7.4.3. Influencia del tipo de interés sobre la inversión 228
7.4.4. La inversión en el modelo renta-gasto 229
Resumen 230
Conceptos clave 231
Actividades prácticas 232
Ejercicio de repaso 235
Apéndice 7.1. Matices en los agregados económicos 238
Apéndice 7.2. Terminología macroeconómica 239

8. Equilibrio macroeconómico en una economía privada y cerrada ... 241

8.1. Equilibrio macroeconómico en un período dado según el modelo renta-gasto 243
8.1.1. Determinación de la renta de equilibrio macroeconómico 243
8.1.2. Determinación del nivel de empleo y el grado de utilización de la capacidad productiva 246
8.2. Matices en el modelo renta-gasto y el multiplicador 247
8.3. Equilibrio macroeconómico con desempleo también en el largo plazo 251
8.4. Tasa potencial y efectiva de crecimiento 256
8.4.1. El modelo multiplicador-acelerador 256
8.4.2. La tasa potencial de crecimiento 256
8.4.3. Crecimiento cuantitativo y cualitativo. El progreso técnico 258
8.5. El ciclo económico 260
8.5.1. Largas olas de prosperidad y declive 260
8.5.2. Ciclos a medio plazo 262
Resumen 265
Conceptos clave 266
Cuestiones objetivas tipo «test» 266
Actividades prácticas 269
Ejercicio de repaso 270

9. Equilibrio macroeconómico en economías abiertas y con sector público 273

9.1. La economía internacional: repaso de la balanza de pagos y de los tipos de cambio 275
9.1.1. La globalización económica y su reflejo en la balanza de pagos ... 275
9.1.2. El tipo de cambio 277
9.2. Equilibrio macroeconómico en una economía abierta con tipo de cambio fijo 282
9.3. Equilibrio macroeconómico en una economía abierta con tipo de cambio flexible 285
9.4. Equilibrio macroeconómico en una economía con sector público 287

© Ediciones Pirámide

9.4.1. El sector público en la contabilidad nacional 287
9.4.2. El sector público en el modelo renta-gasto 289
9.4.3. El saldo fiscal depende de la renta 290
9.5. La política fiscal de estabilización 291
9.5.1. Repaso del equilibrio macroeconómico y su inestabilidad 291
9.5.2. Esquema de la política fiscal de estabilización 292
9.5.3. Eficacia y límites de la política fiscal 293
Resumen 299
Conceptos clave 300
Cuestiones objetivas tipo «test» 300
Actividades prácticas 302
Ejercicio de repaso 304

10. La inflación 309

10.1. La inflación: causas y consecuencias 311
10.1.1. Concepto y medición 311
10.1.2. Efectos de la inflación 312
10.1.3. Causas de la inflación 313
10.2. Inflación de costes 318
10.2.1. Fijación del salario nominal en la negociación colectiva 318
10.2.2. Variaciones coyunturales del salario nominal 319
10.2.3. Variación del nivel general de precios 320
10.3. La curva de Phillips 321
10.3.1. El dilema entre el crecimiento-empleo y la estabilidad de precios 321
10.3.2. Derivación de la curva de Phillips 322
10.3.3. Desplazamientos de la curva por cambios en las expectativas inflacionistas 323
10.3.4. Desplazamientos de la curva por cambios en la tasa crítica de desempleo 324
10.4. Políticas de estabilidad de precios 327
10.4.1. Políticas macroeconómicas para estabilizar la demanda 327
10.4.2. Política de rentas para evitar espirales salarios-precios 327
10.4.3. Políticas microeconómicas: competencia en los mercados de bienes, servicios y factores 328
10.5. Dinero e inflación. Efectos de la expansión monetaria a partir de la ecuación cuantitativa 328
10.5.1. Ecuación cuantitativa bajo el patrón oro 329
10.5.2. Lectura monetarista de la ecuación cuantitativa con dinero fiduciario 329
10.5.3. Lectura poskeynesiana de la ecuación cuantitativa con dinero-crédito 330
Resumen 332
Conceptos clave 333
Cuestiones objetivas tipo «test» 333

© Ediciones Pirámide

Actividades prácticas 335
Ejercicio de repaso 336

11. El sistema financiero y el dinero 339

11.1. Una visión de conjunto del sistema financiero 341
11.1.1. Activos y pasivos financieros 341
11.1.2. Mercados financieros 342
11.1.3. Instituciones financieras 343
11.1.4. Balance y la cuenta financiera 344
11.2. El tipo de interés 344
11.3. El dinero y el multiplicador bancario 347
11.3.1. Funciones del dinero 347
11.3.2. Dinero exógeno y multiplicador bancario 347
11.4. Funciones y disfunciones del sistema financiero 352
11.4.1. Radiografía del sistema financiero a través de su balance 352
11.4.2. Financiación inicial y financiación final 354
11.4.3. Fragilidad financiera 356
11.5. La política monetaria 358
11.5.1. Objetivos finales 358
11.5.2. Variables instrumentales 359
11.5.3. La política monetaria no convencional en circunstancias extremas *(quantitative easing)* 360
11.5.4. Comentarios críticos a la PMC 362
Resumen 365
Actividades prácticas 367
Ejercicio de repaso 370

12. Valoración de las economías de mercado 373

12.1. La conducta de los agentes económicos 375
12.1.1. Racionalidad y racionalidad económica 376
12.1.2. El carácter social de la conducta humana 377
12.1.3. El carácter moral de la conducta humana 378
12.2. Del interés individual al bienestar social 381
12.2.1. Armonía de intereses: la «mano invisible» 381
12.2.2. Condiciones para que actúe la mano invisible 383
12.2.3. Conflicto de intereses 384
12.3. Fallos del mercado (recapitulación) 388
12.4. La intervención pública en la economía. Posibilidades, límites y fallos 389
12.4.1. El sector público y su intervención en la economía 389
12.4.2. Fallos y límites de la intervención pública 391
12.5. Una mirada hacia el futuro 395
Resumen 398
Conceptos clave 399
Actividades prácticas 399

© Ediciones Pirámide

Ejercicios de repaso general 400
Test de repaso de Macroeconomía 408
La economía en 15 claves 410

Siglas 415

Respuestas 419

Listado de cuadros, figuras y ventanas 421

Índice de autores 425

Índice analítico 427

© Ediciones Pirámide

Prólogo

Agotada la primera edición del libro *Economía. Fundamentos y claves de interpretación,* me he animado a introducir algunas actualizaciones y mejoras. La crisis económica iniciada en 2007-2008 ha cambiado muchas cosas de la economía y de la ciencia económica que deben ser abordadas sin dilación. Por otra parte, cada nueva edición obliga al escritor responsable a perfilar su prosa para presentar las cuestiones más complejas de la manera más clara posible.

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 para mejorarlo. Escribir un libro de texto de Introducción a la Economía constituye un reto todavía más importante. Son muchos y muy buenos los libros 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

© Ediciones Pirámide

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 valor 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 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 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 encon-

© Ediciones Pirámide

trará 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 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 cierran le servirán como sistema de autoevaluación, al tiempo que fijan 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 plantean 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 y las corregía sobre la marcha. Muchos se molestaron 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 en esta segunda edición: Guadalupe Arce, José Baños, Nuria Gómez, Segun Oyediran, María Ángeles Tobarra y Jorge Zafrilla. También a Daniel Dejuán (Banco de España), que me ha ayudado a actualizar tablas y gráficos. Ángela García colaboró en la confección de los índices. De los futuros lectores espero más sugerencias. Mi visión de la economía no ha cesado de madurar a lo largo de mis veinticinco años de profesor y no desearía que este fuera el punto final.

Albacete, septiembre de 2017.

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

¿Qué cualidades ha de tener un hecho para merecer el calificativo de «económico»? Desde un punto de vista descriptivo, podemos considerar «hechos económicos» aquellos relacionados con los procesos de producción, distribución, gasto y financiación (PDGF). Los sistemas económicos son diferentes formas de organizar tales procesos, dotándose de las instituciones pertinentes. Nuestra atención se centrará, obviamente, en las economías capitalistas de mercado basadas en la iniciativa privada coordinada a través del mercado. Aprovecharemos nuestro primer contacto con los procesos de PDGF para presentar las fronteras económicas que marcan las posibilidades y límites de una economía.

La teoría económica estudia las «leyes» que explican las «regularidades» observadas en los procesos de PDGF. Sus dos temas centrales son la formación de los precios relativos (microeconomía) y la determinación del nivel general de producción, empleo y precios nominales (macroeconomía).

Una advertencia. Las lecciones introductorias suelen ser las más difíciles en la medida en que 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 se fije en el conjunto más que en los detalles y vuelva a este tema recurrentemente.

© Ediciones Pirámide

1.1. NECESIDADES HUMANAS Y BIENES PARA SATISFACERLAS

1.1.1. Necesidades, bienes y economía

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 ellas. Una versión simplificada de la misma 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 nuestro caso. Necesitamos aire para respirar, agua y alimentos para nutrirnos, vestido y cobijo para protegernos de las inclemencias del tiempo. La seguridad es otra necesidad a caballo entre lo fisiológico y lo psicológico, entre lo individual y lo social. Por eso evitamos cualquier peligro y creamos instituciones que protejan tanto la vida como la propiedad.

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. Producir un cuenco para beber más cómodamente solo lo ha hecho el hombre. Adornar ese cuenco con detalles artísticos denota que el hombre posee unas necesidades y capacidades que transcienden la materialidad.

© Ediciones Pirámide

«Las necesidades fisiológicas y psicológicas que acabamos de describir no aseguran la plenitud deseada por los seres humanos y abren interrogantes difíciles de responder. ¿Cómo explicar que dos personas con unas posibilidades similares manifiesten estar «muy satisfecha» o «muy poco satisfecha»? ¿O que ante una misma contrariedad (la vida está llena de ellas) una se hunda anímicamente mientras que la otra vea la crisis como un reto a superar? Estos interrogantes insinúan la existencia de unas necesidades superiores que incluyen elementos espirituales, éticos y de integración. Maslow habla de la *autoestima,* la *autorrealización* y otros términos similares que resumimos en la expresión *plena realización personal*. Viktor Frankle, un psiquiatra contemporáneo de Maslow en la Viena de la posguerra, 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 permitan integrar todas las facetas de la vida hasta dale un sentido pleno.

Para satisfacer las necesidades humanas se requieren recursos materiales y servicios. Con la palabra ***bienes*** nos referirnos 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 necesitan menos bienes, aunque no los excluyen. La amistad, por ejemplo, reclama comunicación, que puede materializarse 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.

La contraposición entre unas necesidades prácticamente ilimitadas y unos bienes escasos inspiró a Lionel Robbins (1932) la primera definición formal de ***economía:*** «Economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios; unos medios escasos y susceptibles de usos alternativos». Los primeros economistas (Adam Smith a finales del siglo XVIII y David Ricardo a inicios del XIX) se fijaron en la otra cara de la moneda: la capacidad de producir un excedente económico explotando adecuadamente los recursos que tenemos. Estamos ante dos enfoques distintos pero no contradictorios. Ambos acaban topando con unas «fronteras» que obligan a elegir entre disyuntivas importantes. Ambos concluyen que lo *más eficiente consiste en desplazar esas fronteras a través del progreso técnico*.

Un par de observaciones finales. Primera: de todas las necesidades del ser humano y de todas las dimensiones de su conducta, la economía solo contempla un

© Ediciones Pirámide

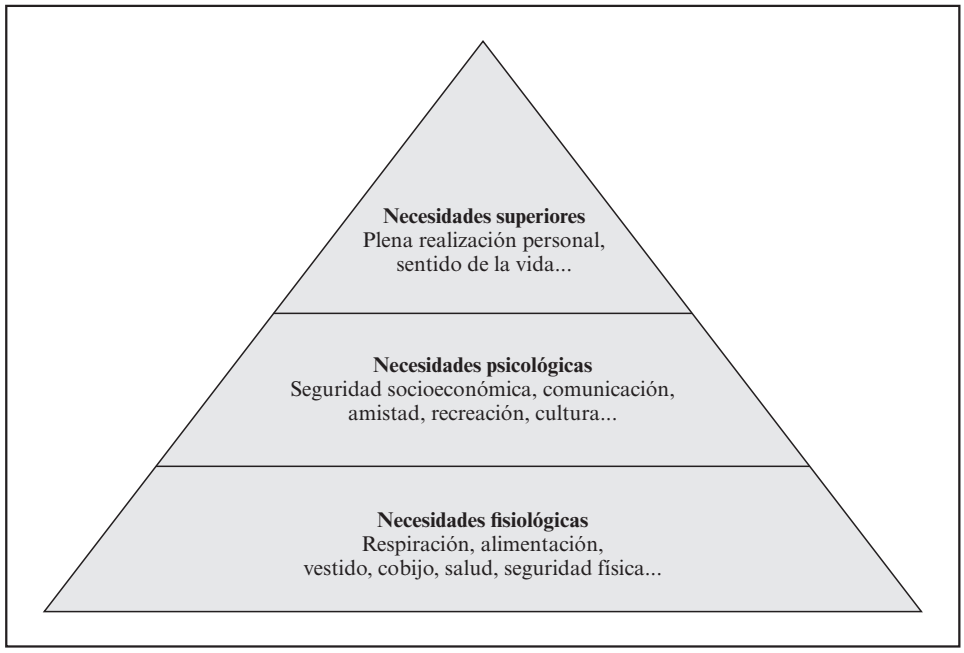


Figura 1.1. Pirámide de las necesidades humanas.

espectro relativamente pequeño (el que implica la utilización de bienes), y lo hace desde una perspectiva peculiar (la que mira por la eficacia en la asignación de esos bienes y en las mejoras de eficiencia a lo largo del tiempo). El análisis de los motivos económicos de la conducta humana es, ciertamente, importante. A tal fin se destinan los textos de economía, incluido este. Pero sería equivocado concluir que la dimensión económica es la única que existe o la más importante. 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 no están moralmente justificados. Y los que atentan contra ella de una forma grave deberían ser prohibidos por ley. No es fácil definir con precisión los límites de lo moral, pero todos admitimos que el ser humano tiene unos derechos fundamentales que han de ser respetados por sus congéneres y por el propio Estado. Y que todos tenemos obligaciones hacia otras personas, incluyendo las generaciones futuras, que tienen derecho a heredar un planeta ha-

© Ediciones Pirámide

bitable. Un buen diseño institucional es el que fomenta los comportamientos moral y socialmente deseables, asegurando que la libertad y la responsabilidad de los individuos avanzan en paralelo. El tema se desarrollará en la lección 12. Pero el estudiante de economía debe tenerlo presente ya desde la primera lección.

1.1.2. Clasificaciones de los bienes

Los bienes pueden clasificarse bajo diferentes criterios. Tres son 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 su producción y su consumo. 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». Respirar es la más básica de todas las necesidades vitales y necesitamos un bien concreto para conseguirlo: oxígeno. Pero como podemos obtenerlo directa y gratuitamente de la atmósfera, el oxígeno se convierte en un bien libre y deja de tener interés para el análisis económico. No hay que descartar la posibilidad de que un bien que era libre en un momento dado deje de serlo cuando aumenta la demanda a consecuencia del desarrollo económico o de cualquier otra causa. Es lo que ha ocurrido con el agua, y no hay que descartar que en el futuro ocurra con el oxígeno.

— ***Bienes producidos y reproducibles frente a bienes no producidos y/o 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 otros recursos naturales. Dentro de los ***recursos naturales*** es importante distinguir entre ***renovables*** (agua) y ***no renovables*** (petróleo). Los bienes no producidos y/o difícilmente reproducibles no se agotan en los recursos naturales. Las obras *singulares* pertenecen también a este grupo. Un cuadro de Velázquez pintado en el siglo XVII constituye hoy un elemento único y, hablando con propiedad, no puede ser «reproducido».

— **Bienes privados y de consumo individual; 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 son los que están preparados para satisfacer directamente las necesidades de las personas. Los bienes intermedios son los que necesitan algún proceso de transfor-

© Ediciones Pirámide

mación para alcanzar este punto. El pan y el trigo serían ejemplos apropiados de esta clasificación, que se estudiará a fondo en el tema 2.

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*. 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 un complejo 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 de reclamar una parte, como es el caso del Estado cuando cobra impuestos). 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 Paul Samuelson en 1948 y que han pasado a ser un epígrafe común de los libros de texto de economía[1]: «Qué bienes han de producirse, cómo han de producirse, 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; esclarece 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 «uni-

[1] Paul Samuelson: *Economics. An Introductory Analysis,* McGraw-Hill, Nueva York, 1948.

© Ediciones Pirámide

dad de propósito» del sistema hace referencia a la capacidad de producir y distribuir eficientemente los bienes que satisfacen las necesidades personales y colectivas. Los «elementos» claves de un sistema económico podrían identificarse con los ***agentes económicos*** que toman decisiones relevantes. La contabilidad nacional los agrupa así: 1) *sociedades no financieras;* 2) *instituciones financieras;* 3) *hogares y organizaciones sin fines de lucro;* 4) *administraciones públicas,* y 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 económicas. Pero la palabra «institución» engloba más funciones. Es 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, 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 y que permitirán una clasificación de los mismos. Las tres primeras filas hacen referencia a los móviles y principios de actuación. Las tres últimas, a las instituciones que dan coherencia interna al sistema.

Podemos hacer un esfuerzo por encuadrar los sistemas históricos en ese esquema, no sin antes advertir que los sistemas económicos reales mezclan diferentes principios e instituciones. 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. Podemos observarlas en y entre las familias, las empresas y las administraciones públicas[2].

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 em-

[2] La historia conoce otros sistemas de organización basadas en el *principio de cooperación* que han funcionado relativamente bien en pequeñas comunidades, como puede ser 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. 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; de ahí que hoy cueste encontrar ejemplos con relevancia macroeconómica.

© Ediciones Pirámide

CUADRO 1.1

Sistemas de organización socioeconómica

	Economías de planificación central	Economías 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. Empresas públicas.	Propiedad privada. Empresas privadas.
Mecanismo de coordinación dominante	Plan económico general.	Mercado (precios como «señales orientadoras»).
Mecanismo de sanción dominante	Jurídico: sanciones.	Económico: beneficios y pérdidas.

presas 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.

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 prometa 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.*** Los 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 público se encapricha de 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 maquina-

© Ediciones Pirámide

ria (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, 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 prevalezca el principio de cooperación. Estamos pensando en la toma de decisiones del grupo directivo o los equipos de trabajo.

Valgan estas dos observaciones para dejar claro que las economías capitalistas reales no se basan exclusivamente en la negociación y la competencia. 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 siguen 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 y político.

Este crecimiento de las economías capitalistas no ha sido ni lineal ni general. Los ciclos económicos (en los que 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 detectado a lo largo del programa. Como complemento a esta primera aproximación institucional, añadiremos la ventana 1.1, donde se analiza la evolución histórica 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.

---

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

© Ediciones Pirámide

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 en que 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 y que estas 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; a saber: se mueven por ánimo de lucro y han de competir en los mercados con otras empresas para atraer a los clientes.

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 au-

© Ediciones Pirámide

tónomo (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 los que 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*. Desde finales del siglo XX se habla de una «economía financializada» para resaltar la importancia creciente del sector financiero y de sección financiera del resto de empresas.

VENTANA 1.2

Sociedades cerradas y 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 de Alemania. Los ciudadanos de la RFA, por el contrario, podían viajar libremente hacia el Este sin miedo a ser retenidos 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!

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)

© Ediciones Pirámide

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 pensando que todos los que llegaran al poder actuarían con la misma bonhomía que ellos creían poseer. Ahí estriba su error: en creer que el hombre es bueno por naturaleza y los políticos lo son por naturaleza y por la 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 (aquí se incluye la Escuela Austriaca). También ellas presentan muchas deficiencias estructurales y no han sido capaces 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 con referencia a los principales dilemas con los que se enfrenta. La presentación es tan general que podría servir para describir el funcionamiento tanto de una economía capitalista de mercado como de 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, trabajo* y *capital*. El factor ***tierra*** puede ampliarse para incluir todos los *recursos naturales*. Su presencia en el proceso productivo solo es perceptible cuando su uso 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. Puede ser medido como número de personas por año o número de horas por año.

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.

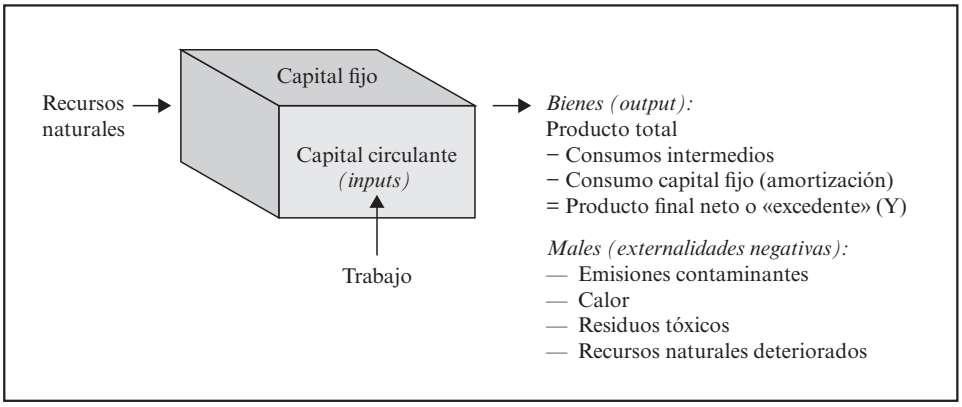
© Ediciones Pirámide

Output. El ***producto total*** es el valor de los bienes totales o de 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 se derivan ***males*** o ***externalidades negativas.*** Las emisiones de CO_2 son 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 el 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 y explicar cómo se distribuye y cuál es su destino. Son tres perspectivas diferentes del mismo proceso económico. Dan lugar a las «identidades contables»:

— Producción: oferta final, suma del valor de los bienes finales, bienes de consumo (q_1) y bienes de capital (q_2).
— Distribución: pago de rentas a los factores productivos, salarios (W) y beneficios (B).

© Ediciones Pirámide

— Gasto: demanda final, suma del consumo final de los hogares (C) y de la inversión final de las empresas (I).

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

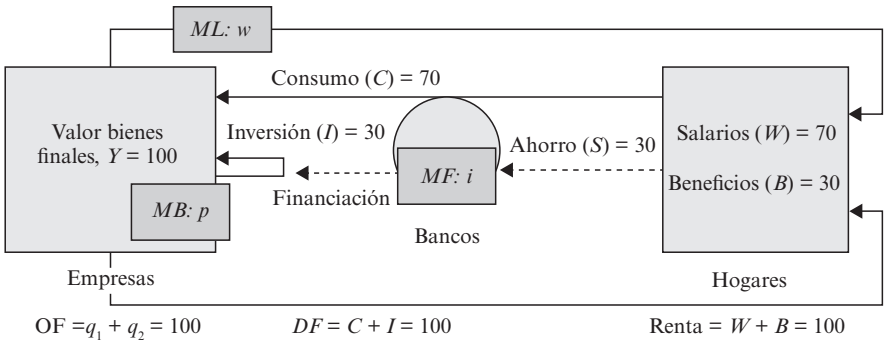
En el recuadro de la izquierda de la figura adjunta, tenemos la oferta final (OF) o valor de los bienes finales de inversión (q_1) y de consumo (q_2). Para producir estos bienes es necesario contratar trabajadores, a los que se ha acordado pagar 70 unidades monetarias en concepto de salarios. Las 30 um restantes constituyen 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 adjunta aparece a la derecha.

Una parte de las rentas generadas en el proceso productivo se consume, y el resto se ahorra. En nuestro ejemplo las 70 unidades de bienes de consumo producidas acaban en poder de los hogares de trabajadores, quienes utilizan su salario para adquirirlas. 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; todas las rentas generadas en el proceso productivo habrían sido gastadas.

El lector perspicaz habrá advertido que en el razonamiento anterior falta un par de 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. 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 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 nuevo 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. Los desequilibrios se manifiestan en forma de ciclos económicos que pueden acabar en una crisis general.

© Ediciones Pirámide



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 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. Las fronteras tecnológicas

En el centro del cuadro 1.2 aparece la «caja negra de la producción». ¿Cómo se explica que de unos *inputs* (valorados en unidades monetarias constantes) podamos obtener un *output* de mayor valor? ¿Existen límites a la capacidad de generar ese «excedente económico» 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). Los dos se producen en las mismas condiciones técnicas, por lo que su coste y precios coinciden (son unitarios). Este supuesto nos permite expresar *inputs* y *output* tanto en unidades físicas (uf) como en unidades monetarias (um).

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.

© Ediciones Pirámide

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»: $\Omega = K/L = k/l$.

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

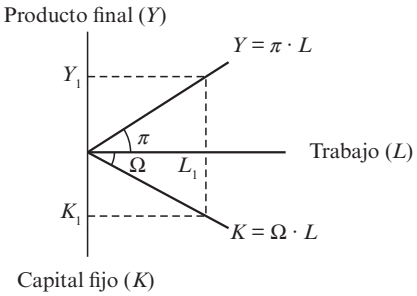
a) Función de producción

La función de producción muestra el producto final asociado a diferentes cantidades de factores productivos (*trabajo* y *capital*) utilizados en forma eficiente. 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:

$$Y = \pi \cdot L$$

$$K = \Omega \cdot L$$



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 y del grado de mecanización (Ω). El progreso técnico eleva la productividad de trabajo (el ángulo π se ampliaría).

Figura 1.3. Función de producción.

© Ediciones Pirámide

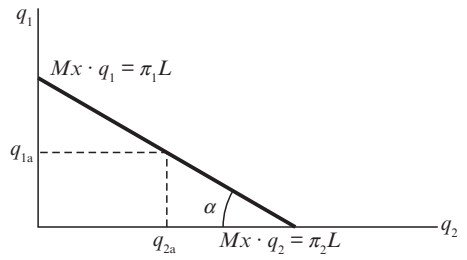
b) Frontera de posibilidades de la producción

La frontera de posibilidades de la producción (FPP) indica las combinaciones de bienes finales (de capital, q_1, y de consumo, q_2) que pueden producirse en una economía que utiliza una tecnología conocida y que dispone de ciertos stocks de trabajo (L) y de capital fijo (K). La representamos en la figura 1.4. Su expresión matemática, en nuestro ejemplo simplificado, donde la productividad de ambos sectores es la misma, sería:

$$q_1 = \pi_1 \cdot L(\pi_1/\pi_2)q_2 = \pi \cdot L - q_2$$

En el análisis de cualquier función importa distinguir entre la «posición» y la «pendiente», o, dicho con otras palabras: entre los desplazamientos de la curva y los movimientos a lo largo de la curva. La FPP se desplaza hacia la derecha-arriba cuando aumenta la dotación de factores y/o cuando hay progreso técnico.

Al movernos hacia abajo de la curva, en la cesta de bienes finales aumenta la proporción de los bienes de consumo (q_2). Ello significa que parte del trabajo y del capital fijo previamente empleados en la producción de bienes de capital se destina ahora a la producción de bienes de consumo. El hecho de que la pendiente de la FPP sea negativa implica que para conseguir una unidad adicional de q_2 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.



— El corte con el eje vertical (ordenadas) corresponde a la máxima cantidad de bienes de capital que puede producirse. Se consigue asignando todo el trabajo a la producción de bienes de capital. $Mx\ q_1 = \pi_1 \cdot L$.
— El corte con el eje horizontal (abcisas) corresponde a la máxima cantidad de bienes de consumo que puede producirse. Se consigue asignando todo el trabajo a la producción de bienes de consumo. $Mx\ q_2 = \pi_2 \cdot L$.
— Uniendo los dos puntos obtenemos la FPP que buscábamos. Trazar una línea recta implica que estamos asumiendo la existencia de coeficientes técnicos fijos.
— La *pendiente de la FPP* (en valor absoluto) se mide por la tangente del ángulo α (corte de la frontera con el eje de abcisas). En el caso normal, donde cada bien se produce con su propia tecnología, tg $\alpha = (\pi_1 \cdot L/\pi_2 \cdot L) = (\pi_1/\pi_2) = (l_2/l_1)$. En nuestro caso, donde los dos bienes comparten tecnología: tg $\alpha = (\pi_1/\pi_2) = 1$.
— La expresión matemática de la FPP será: $q_1 = \pi_1 \cdot L - (\pi_1/\pi_2) \cdot q_2 = \pi \cdot L - q_2$

Figura 1.4. Frontera de posibilidades de la producción.

© Ediciones Pirámide

c) Fronteras tecnológicas del crecimiento y 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 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 son inaccesibles en el estado actual de la tecnología. Solo serían alcanzables si hay progreso técnico.

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].

La ecuación que reproduce esta relación lineal inversa entre el consumo presente ($ç$) y la tasa de crecimiento potencial (g) podemos expresarla así:

$$ç = \frac{1}{l} - \frac{k}{l} g = \pi - \Omega g$$

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 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.

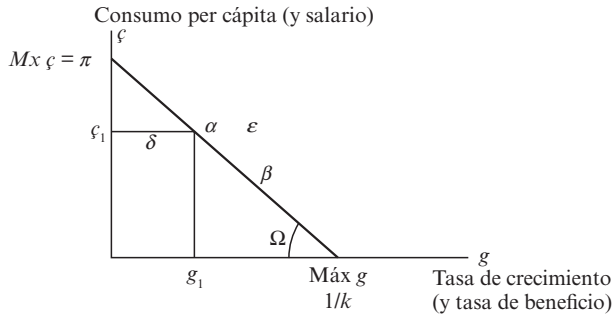
Una de las primeras cosas que el estudiante de economía debe saber es que *no existe una teoría económica sino diferentes teorías que compiten por explicar los*

---

[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 tema 2.

[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 será importante en la parte de macroeconomía. Por el momento podemos obviarla y pensar que la economía siempre se sitúa en su frontera tecnológica pues emplea eficientemente todos sus factores productivos.

© Ediciones Pirámide



— 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). Coincide con la productividad del capital (inverso del coeficiente de capital). Dividiendo ese producto final (*Y*) por el stock de capital previamente acumulado, tendremos: $Mx\ g = Y/K = 1/k$

— Uniendo los dos puntos señalados obtenemos la FTC y la FTD. Su pendiente la determina la tangente que forma la frontera 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: $\Omega = k/l = (1/l)/(1/k)$.

— La expresión matemática de la FTC podría expresarse mediante la fórmula que aparece en el texto principal o mediante esta: $g = (1/k) - (l/k)ç$.

— Un punto como ε es inalcanzable con el estado actual de la tecnología. Un punto como δ es posible pero sería ineficiente. La frontera implica posiciones eficientes. Pasar del punto α al β sería posible, pero implicaría una renuncia al consumo presente.

Figura 1.5. Frontera tecnológica del crecimiento y la distribución.

fenómenos económicos. También en las ciencias naturales pueden surgir desavenencias a la hora de explicar un nuevo fenómeno o 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 mejorarlo 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; asegu-

© Ediciones Pirámide

rarán, por tanto, una asignación eficiente de los recursos escasos de la sociedad, y 3) logran el vaciamiento del mercado. De todos los mercados, también del laboral. De esta premisa concluyen que si el salario fuese flexible a la baja, se llegaría a un equilibrio general de pleno empleo. No hay 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, hubieron de abordar la problemática del valor y la distribución. A su entender, la competencia fuerza que los precios se ajusten a los costes, en los que 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* (Leontieff, 1950) y las ecuaciones de *precios de producción* de Sraffa (1960) recogieron este legado y lo han acercado a nuestro tiempo.

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).

En el Apéndice dibujamos el árbol genealógico del pensamiento económico. En el cuadro 1.3 se informa de dos síntesis económicas. La dominante es la ***síntesis neoclásica-keynesiana,*** que admite ideas de Keynes pero solo en el corto plazo. En el largo plazo el único equilibrio posible es el correspondiente al pleno empleo. La síntesis que nosotros vamos a desarrollar en este manual puede denominarse ***síntesis clásica-keynesiana.*** «Postkeynesianismo» sería otro nombre válido, aunque hay que advertir que esta expresión acoge múltiples variantes. En este texto la teoría del valor y distribución *se inspira en* la economía política clásica convenientemente actualizada por Sraffa (1960): los precios se ajustan al coste de producción, en el que ya va incluido un beneficio «normal». El nivel de producción de equilibrio macroeconómico se explica por el principio keynesiano de la demanda efectiva: los empresarios no producen todo lo que les permite la capacidad productiva, sino solo lo que esperan vender a precios normales. La conclusión más trascendente de este enfoque es que no hay garantía de que el equilibrio macroeconómico coincida con el pleno empleo.

---

[6] J. M. Keynes: *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero,* Londres, 1936.

© Ediciones Pirámide

Siguiendo la tradición inaugurada por Samuelson en 1948, dividiremos la explicación de la economía en una parte de microeconomía y otra de macroeconomía. Las diferencias teóricas entre escuelas se aprecian en ambas partes.

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,* 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 beneficio obtienen los propietarios de los bienes de capital por cada 100 unidades monetarias (um) invertidas en maquinaria?

La definición de microeconomía que acabamos de dar atiende al «contenido». Muchos economistas prefieren definir la microeconomía como un «método» de análisis. La escuela neoclásica analiza la conducta del *homo economicus* identificado con ese *agente económico representativo* que actúa siempre con *racionalidad económica*. Esta se resume en la maximización de una función sometida a alguna restricción. De la interacción de empresarios que buscan maximizar el beneficio con una tecnología dada y de los consumidores que buscan maximizar su utilidad sometidos a una restricción presupuestaria derivan los precios de mercado. Pero esta es solo una de las múltiples aplicaciones de la microeconomía. El método de la «conducta racional o maximizadora» puede aplicarse a otras cuestiones económicas o, incluso, a cuestiones no económicas. Se ha aplicado, por ejemplo, al análisis de las relaciones familiares y del comportamiento de los políticos.

© Ediciones Pirámide

1.4.3. El enfoque macroeconómico

El enfoque macroeconómico ve la economía como una gran fábrica social donde se producen *cestas de bienes finales*. En cada cesta aparecen varios bienes en determinadas proporciones. El valor inicial de cada cesta se expresa en unidades monetarias corrientes (digamos 100 cestas, cada una de las cuales está valorada en un millón de euros). Que al año siguiente se produjeran 110 cestas querría decir que la economía habría crecido un 10%. Que se hubieran producido 100 cestas pero cada una se vendiera a 1,2 um significaría que la inflación fue del 20%. Dicho con otras palabras, la capacidad adquisitiva del dinero habría caído un 20%.

La macroeconomía se centra en el estudio de las *teorías del output, la inflación y el dinero* para responder a cuestiones del siguiente tenor:

a) Determinación del nivel de producción y empleo de equilibrio en un momento dado y a lo largo del tiempo. ¿Será suficiente para garantizar el pleno empleo de la mano de obra disponible? ¿Crecerán las economías de forma lineal o estarán sujetas a ciclos económicos durante los cuales se suceden épocas de auge y de recesión?

b) Determinación del nivel general de precios en un momento dado y de su tasa de crecimiento a lo largo del tiempo. ¿Se mantendrá constante el poder adquisitivo del dinero o perderá valor con el paso del tiempo a causa de la inflación?

En principio los enfoques micro y macroeconómicos deberían ser complementarios. La macroeconomía gana en solidez cuando el equilibrio que encuentra resulta de las decisiones de individuos que actúan con racionalidad económica y es compatible con los precios y cantidades determinados en la microeconomía. A su vez, la solidez de la microeconomía se verá reforzada si tiene en cuenta el contexto macroeconómico en el que las empresas y familias operan en cada momento. La conducta y el éxito de las empresas variarán según que la economía atraviese una fase de auge o de recesión.

© Ediciones Pirámide