

## LA ECONOMÍA: CONCEPTOS BÁSICOS

## INTRODUCCIÓN

Razonar en términos económicos implica una evaluación de las distintas opciones posibles. Los ejemplos siguientes muestran que prácticamente a todos se nos plantean alternativas entre las que hay que elegir. Así, cuando un estudiante decide salir a divertirse en los días anteriores a un examen, sabe que, como consecuencia, podría obtener una mala calificación. Si un matrimonio joven decide entregar un anticipo para comprarse un departamento, es posible que ese año tenga que sacrificar sus vacaciones de verano y no pueda renovar el automóvil. A un empresario que ha obtenido unos beneficios razonables, se le plantea la alternativa de reinvertirlos en su empresa, para acelerar su crecimiento, o comprarse un departamento en la costa. El Gobierno, cuando elabora los presupuestos generales del Estado, sabe que, si concede más dinero a obras públicas, tendrá que recortar las partidas destinadas a otros fines, tales como salud.

## 1.1 La Economía y la necesidad de elegir

La Economía se ocupa de las cuestiones que surgen en relación con la satisfacción de las necesidades de los individuos y de la sociedad. La satisfacción de necesidades materiales (alimentos, vestido o vivienda) y no a sus miembros a llevar a cabo determinadas actividades productivas. Mediante estas actividades se obtienen los bienes y los servicios que se necesitan, entendiendo por *bien* todo medio capaz de satisfacer una necesidad, tanto de los individuos como de la sociedad. La Economía se

ocupa de la manera en que se administran los recursos escasos, con el objeto de producir diversos bienes y distribuirlos para su consumo entre los miembros de la sociedad. Por eso algunos autores la han denominado también la *Ciencia de la elección*.

La Economía estudia cómo las sociedades administran los recursos escasos para producir bienes y servicios, y distribuirlos entre los distintos individuos.

En la vida real elegimos constantemente. A veces la elección se refiere a temas menores, como la bebida que tomamos en un bar, la cantidad de dinero que destinamos a las vacaciones o al ocio; pero otras veces tenemos que elegir en asuntos más importantes, como la profesión que deseamos ejercer o la adquisición de una vivienda.

Los consumidores, las empresas y el sector público tienen que plantearse constantemente alternativas a la hora de actuar y decidir cuál de ellas es la más conveniente. De hecho, todas las sociedades se enfrentan a la elección y, por lo tanto, actúan en el ámbito de la Economía.

La Economía se estudia según dos enfoques: el *microeconómico* y el *macroeconómico*. La *Microeconomía* estudia los comportamientos básicos de los agentes económicos individuales (Capítulos 2 a 11). La *Macroeconomía*, por el contrario, analiza comportamientos agregados o globales, y se ocupa de temas como el empleo, la inflación o el producto total de una economía (Capítulos 12 a 23).

La **Microeconomía** estudia el modo en que toman decisiones los hogares y las empresas y la forma en que interactúan.

La **Macroeconomía** estudia los fenómenos que afectan al conjunto de la economía

### 1.1.1 La escasez y la elección

El problema económico y, en consecuencia, la Economía, surge porque las necesidades humanas son, en la práctica, ilimitadas, mientras que los recursos económicos son limitados y, por lo tanto, también los bienes económicos. La escasez no es un problema tecnológico sino de disparidad entre deseos humanos y medios disponibles para satisfacerlos.

La **escasez** es un concepto relativo, en el sentido de que existe un deseo de adquirir una cantidad de bienes y servicios mayor que la disponible.

Los individuos tratan de cubrir inicialmente aquellas necesidades que son biológicas o primitivas, esto es, las relacionadas con la alimentación, la vivienda y el vestido. De igual manera, los individuos necesitan proveerse de ciertos servicios, como los de asistencia médica, educación, transporte, etc. Una vez cubiertas las necesidades mencionadas, se ocupan de otras que hacen placentera su vida, si bien el nivel de cobertura de éstas dependerá del poder adquisitivo de cada individuo en particular. Además, los deseos son refinables y ampliables, de forma que, una vez satisfechas las necesidades primarias, desearemos algo más. Entonces, a medida que aumenta el nivel de vida y aparecen nuevos productos, surgen nuevos deseos. Así, por ejemplo, hace unos años tener un teléfono celular era considerado un lujo, mientras que en la actualidad su uso se ha generalizado. Ahora la novedad no está en tener un teléfono celular, sino en que éste sea lo más pequeño posible y nos permita acceder a Internet para poder consultar la guía del ocio, los resultados de los partidos de fútbol, o la cotización en la Bolsa de determinadas acciones.

### 1.1.2 Factores productivos

Los **factores o recursos productivos (inputs)** son los recursos empleados por las empresas o unidades económicas de producción para producir bienes y servicios. Los **inputs** se combinan con el fin de obtener

los productos. Los productos (*outputs*) consisten en la amplia gama de bienes y servicios, cuyo objetivo es el consumo o su uso posterior en la producción.

Los **factores productivos**, esto es, el trabajo, la tierra, las máquinas, las herramientas, los edificios y las materias primas, se utilizan para producir bienes y servicios.

La clasificación tradicional de los factores productivos los divide en tres categorías, aunque también es frecuente considerar al empresario, en cuanto promotor y gestor de las empresas, como un factor productivo:

- **La tierra** (o recursos naturales): todo lo que aporta la naturaleza al proceso productivo.
- **El trabajo**: el tiempo y las capacidades intelectuales dedicadas a las actividades productivas.
- **El capital**: los bienes duraderos no dedicados al consumo sino a producir otros bienes.

Precisamente, a las economías capitalistas se les denomina así porque este capital suele ser propiedad privada de los capitalistas.

En Economía, a menos que se especifique lo contrario, el término **capital** significa **capital físico**, es decir, **máquinas y edificios**, y no **capital financiero**.

Un paquete de acciones no constituye un recurso productor de bienes y servicios, y no es capital en sentido económico. De forma similar, cuando en Economía hablamos de inversiones, nos referimos a la inversión real, o sea, a la acumulación de máquinas y edificios, y no a la compra de bienes financieros.

Asimismo, en economía es necesario distinguir el capital físico, al que nos hemos referido anteriormente, del capital humano. Los gastos en educación y formación profesional suponen una inversión en capital, ya que durante el período de aprendizaje y estudio, hay un elemento implícito de espera. Estos gastos contribuyen a incrementar la capacidad productiva de la economía, pues un trabajador formado y educado suele ser más productivo que uno que no lo está.

El **capital humano** está constituido por los conocimientos y cualificaciones adquiridos por los individuos por medio de la educación y de la experiencia.

El capital humano se utiliza, al igual que el capital físico, para producir bienes y servicios. Prácticamente, todo trabajo requiere algún capital humano. Así, por ejemplo, para ser profesor hay que formarse previamente, y para encargarse de las relaciones públicas de un complejo hotelero es preciso dominar varios idiomas. Lo relevante es que tanto en el ámbito nacional como individualmente el incremento del capital humano es algo positivo, pues contribuye a aumentar la productividad de los individuos y, en consecuencia, a elevar su nivel de vida.

### 1.1.3 Los problemas económicos fundamentales de toda sociedad

Como hemos señalado, el hecho de que los factores productivos estén disponibles en cantidades limitadas y que las necesidades humanas sean prácticamente ilimitadas plantea la inevitabilidad de la elección. La necesidad de elegir se evidencia al considerar los tres problemas fundamentales a los que toda sociedad debe dar respuesta: **¿Qué producir? ¿Cómo producir? ¿Para quién producir?**

#### • ¿Qué producir?

¿Qué bienes y servicios se van a producir y en qué cantidad? ¿Se producirán muchos bienes de consumo, como vestidos, o se les prestará más atención a los bienes de inversión, como fábricas, que permitirán incrementar el consumo en el futuro? ¿Se van a producir muchos vestidos de escasa calidad o pocos de una calidad buena? ¿Se incrementará la producción de bienes materiales, tales como alimentos y automóviles, o se potenciará la producción de servicios destinados a ocupar el ocio, como conciertos y espectáculos teatrales?

#### • ¿Cómo producir?

¿Cómo se producirán los bienes y servicios? ¿Con qué recursos y con qué técnica producirán las empresas? ¿Qué personas desarrollarán cada una de las distintas actividades? ¿La energía que se empleará procederá de centrales hidráulicas, térmicas, nucleares o solares? ¿La producción será prioritariamente artesanal o tan mecanizada que incluso se llegue a emplear robots? ¿Las grandes

empresas serán de propiedad privada o de propiedad pública?

#### • ¿Para quién producir?

¿Para quién será la producción? ¿Quiénes consumirán los bienes y servicios producidos? En otras palabras, ¿cómo se va a distribuir el total de la producción nacional entre los diferentes individuos y familias? ¿Se tenderá a que la distribución del ingreso sea igualitaria o, por el contrario, se permitirá que se produzcan diferencias muy acusadas?

En una economía como la argentina, las respuestas a las tres preguntas básicas que se plantean en toda sociedad las dan los distintos agentes en una multitud de mercados (véase Capítulo 2, apartado 2.5). Los individuos deciden qué productos y servicios van a comprar, a qué profesión van a dedicarse y cuánto dinero ahorrarán. Las empresas deciden qué productos y servicios van a producir y cómo van a producirlos. Los gobiernos deciden qué proyectos y programas van a realizar y cómo los financiarán. Estas decisiones se plasman en los presupuestos del Estado (véase Capítulo 14). En cualquier caso, la clave radica en la actuación de una amplia red de mercados.

### 1.1.4 La Economía positiva y la Economía normativa

Los economistas no solo se dedican a comentar los hechos que observan sino que, en ocasiones, formulan propuestas y afirmaciones sobre cómo deberían ser las cosas. Por ello, cabe distinguir entre **afirmaciones positivas y afirmaciones normativas**.

Las **afirmaciones positivas** son explicaciones objetivas del funcionamiento de los fenómenos económicos; tratan sobre "lo que es o podría ser".

Las **afirmaciones normativas** ofrecen prescripciones para la acción basadas en juicios de valor personales y subjetivos; tratan de "lo que debería ser".

La **Economía positiva** se dedica a establecer proposiciones del tipo "si se dan tales circunstancias, entonces tendrán lugar tales acontecimientos".



Desde un punto de vista positivo, las posiciones de los economistas deberían ser esencialmente las mismas para una amplia gama de cuestiones sobre las cuales existe prácticamente unanimidad entre ellos.

De lo anterior no debe inferirse que en Economía no existen discrepancias, ya que hay temas que no están completamente resueltos y, por lo tanto, el debate continúa abierto. En este sentido, puede afirmarse que las discrepancias más frecuentes entre los economistas surgen al formular afirmaciones normativas.

Las proposiciones acerca de lo que debería ser respaldadas por criterios éticos, ideológicos o políticos sobre lo que se considera deseable o indeseable. Desde un punto de vista normativo, el economista formula prescripciones sobre el sistema económico basándose en sus propios juicios, y no exclusivamente en razonamientos científicos. Así, al estudiar, por ejemplo, el peso relativo del sector público, trata de responder a la cuestión de si éste debería aumentar o reducir su importancia dentro del contexto global de la actividad económica. Por el contrario, un enfoque positivo se limitaría a indicar la importancia relativa del sector público, sin entrar en valoraciones.

En la vida real, sin embargo, los componentes positivo y normativo de la ciencia económica —esto es, la Economía positiva y la Economía normativa— se mezclan de modo tal que resulta muy difícil separarlos. La mayoría de los economistas tienen puntos de vista personales sobre cómo debería funcionar la sociedad, y es muy difícil que los ignoren cuando recomiendan una política económica determinada.

La Economía positiva se ocupa de ofrecer explicaciones objetivas sobre el funcionamiento de la economía.

La Economía normativa se refiere a los preceptos éticos y normas de justicia.

No debe olvidarse que cualquier análisis implica una evaluación de los hechos, y muchas veces éstos son susceptibles de más de una interpretación. Obviamente, en el momento de establecer interpretaciones es muy difícil evitar que nuestras propias valoraciones influyan en la percepción que tenemos acerca de cómo funciona realmente un sistema económico.

En cualquier caso, los economistas no solo se limitan a formular afirmaciones sobre lo que debería ser.

sino que utilizan su conocimiento de la realidad y el soporte de la teoría económica para tratar de incidir sobre la economía y transformarla en el sentido que consideran conveniente. Si no existiera la posibilidad de influir sobre la actividad económica a través de políticas económicas, con el objeto de cambiar ciertos sucesos que se consideran desfavorables, la Economía sería una disciplina meramente descriptiva e histórica.

Para ello, se puede acudir a dos tipos de políticas: las **microeconómicas**, que inciden en el funcionamiento de mercados específicos (como, por ejemplo, las políticas que regulan la fijación de los precios de la energía), y las **macroeconómicas**, que se ocupan de temas tales como el control de la inflación o el estímulo para la creación de empleo a nivel global.

## 1.2 La frontera de posibilidades de producción (FPP) y el costo de oportunidad

En la vida real las necesidades son ilimitadas. Siempre queremos más carreteras, más servicios de salud, más pensiones, más educación, más de casi todo. Sin embargo, con los recursos disponibles solo se puede conseguir un determinado conjunto de bienes y servicios. A la representación de este conjunto de bienes y servicios en forma gráfica la denominamos **frontera de posibilidades de producción (FPP)**.

La **curva de transformación o frontera de posibilidades de producción (FPP)** muestra la cantidad máxima posible de unos bienes o servicios que puede producir una determinada economía con los recursos y la tecnología de que dispone, y dadas las cantidades de otros bienes y servicios que también produce.

### 1.2.1 Frontera de posibilidades de producción (FPP)

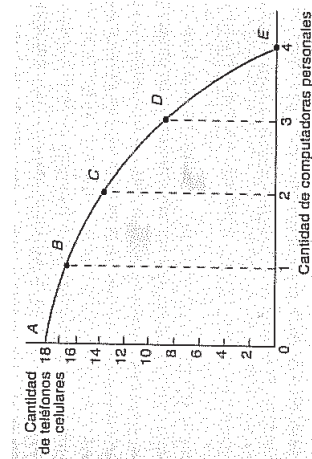
La FPP expone un hecho importante: en una economía que cuenta con miles de productos, las alternativas de elección son numerosas. Para simplificar el problema, consideremos una economía que dispone de una dotación fija de factores productivos, que supondremos todos empleados, y en la que se producen solo dos tipos de bienes: computadoras personales y teléfonos celulares.

Si a partir de una situación dada se decide producir más computadoras personales, y se orientan los esfuerzos en esa dirección, se tendrá que aceptar una producción menor de teléfonos celulares. Resulta, pues, que para poder cubrir mejor las necesidades de computadoras personales habrá que sacrificar una cierta cantidad de teléfonos celulares, ya que se ha supuesto que solo se producen dos bienes. Por lo tanto, aumentar la producción de computadoras personales tiene un costo para la sociedad en términos de los teléfonos celulares que se han dejado de producir.

Las diferentes posibilidades que se le presentan a la economía en cuestión se pueden reflejar acudiendo a un ejemplo numérico. Las distintas opciones son las combinaciones posibles de computadoras personales y teléfonos celulares, de las cuales cinco se muestran en el Cuadro 1.1 y en la Figura 1.1.

**Cuadro 1.1 - Tabla de posibilidades de producción**

(1) Opciones	(2) Computadoras personales	(3) Teléfonos celulares (unidades)	(4) Costo de oportunidad (unidades)
A	0	18	1
B	1	17	3
C	2	14	5
D	3	9	9
E	4	0	9



La frontera de posibilidades de producción muestra el máximo de combinaciones de productos que la economía puede producir utilizando todos los recursos con los que cuenta, y manifiesta la disyuntiva existente en el sentido de que una mayor cantidad producida de un bien supone una disminución de otro.

La FPP ilustra una característica fundamental, y es que la Economía es la ciencia de la elección. Hay que optar entre distintas alternativas, pues la vida real siempre plantea disyuntivas entre las que hay que establecer prioridades. Una simple mirada a nuestro entorno nos dice que no hay nada gratis y que tomar decisiones implica cambiar un objetivo por otro.

La frontera de posibilidades de producción o curva de transformación está formada por todos los puntos intermedios entre las situaciones que muestra el Cuadro 1.1. Todos los puntos de esta curva son, en principio, igualmente deseables, pero las posiciones más interesantes parecen ser aquellas en las que se produce cierta cantidad de ambos bienes, pues tanto los teléfonos celulares como las computadoras son productos que desean los individuos. En el ejemplo de la tabla partimos de una situación extrema (A), dado que no hay producción de computadoras porque todos los recursos se emplean para fabricar teléfonos celulares. A partir de esta situación inicial se va aumentando la producción de computadoras a costa de reducir el número de unidades de teléfonos celulares.

### 1.2.2 El costo de oportunidad

La Economía nos enseña que "no hay nada gratis", lo cual equivale al principio de que todo tiene un costo, que denominamos **costo de oportunidad**.

El **costo de oportunidad** de una cosa es aquello a lo que se renuncia para conseguirla.

El verdadero costo de algo es aquello a lo que tenemos que renunciar para obtenerlo. Esto es así, tanto para los individuos, los hogares o familias, como para las empresas o el Estado. Así, por ejemplo, a un estudiante que cuenta con un presupuesto determinado para pasar una semana de vacaciones las alternativas que se le plantean pueden sintetizarse en los términos siguientes:

1. Viajar a un sitio más o menos cercano, con un costo de transporte bajo, lo cual le permitirá contar con una cantidad de dinero relativamente elevada para poder ir a hoteles y restaurantes buenos y gastar más en esparcimiento y regalos.
2. Viajar a un lugar lejano y exótico, destinando la mayor parte de su presupuesto al viaje y quedándose con poco dinero para hoteles y demás gastos. En este

sentido, podemos decir que el costo de oportunidad de viajar a un lugar lejano es contar con un menor presupuesto para el resto de los gastos.

Al concepto de costo de oportunidad, entendido como lo que hay que entregar para obtener algo, podemos precisarlo a partir de la frontera de posibilidades de producción. Si una economía se encuentra sobre la frontera de posibilidades de producción, y todos los recursos se están utilizando plenamente, se enfrenta a una disyuntiva: producir una cantidad mayor de un bien exigirá producir menos de otro. La opción que debe abandonarse para poder producir u obtener otra cosa se asocia, en Economía, al concepto de costo de oportunidad.

En términos más precisos, si estamos obteniendo una combinación determinada de bienes empleando eficazmente todos los recursos de que dispone la sociedad, y quisieramos producir algunas unidades más de uno de los bienes, esto tendrá que hacerse a costa de reducir la producción de otro. Esta elección entre los dos bienes indica que el costo de obtener más unidades de uno — en nuestro caso, computadoras personales— es precisamente dejar de producir algunas unidades del otro, es decir, de teléfonos celulares (Figura 1.1).

En el caso particular comentado llamamos **costo de oportunidad** de una computadora personal a la cantidad de unidades de teléfonos celulares que es preciso dejar de producir para obtenerla. Como muestra el Cuadro 1.1, columna (4), los incrementos de la producción de computadoras que resultan al desplazarnos desde A hacia E van elevando cada vez más el costo de oportunidad.

Así, el costo de oportunidad de producir una computadora personal es un teléfono celular (la diferencia entre 18 y 17), que debe sacrificarse para desplazarse del punto A al B. La siguiente computadora tiene un costo de oportunidad de tres teléfonos celulares (paso de B a C), y la cuarta exige el sacrificio de nueve teléfonos celulares.

**El costo de oportunidad** de una decisión es aquello a lo que se debe renunciar para obtener algo. Más concretamente, el costo de oportunidad de un bien o servicio es la cantidad de otros bienes o servicios a la que se debe renunciar para obtenerlo.

También los individuos se enfrentan al costo de oportunidad. Por ejemplo, la opción de estudiar una carrera universitaria significa renunciar, durante los

años que duran los estudios, a otras cosas que podrían hacer, como trabajar. Por lo tanto, una parte del costo de oportunidad de estudiar es la posible pérdida de ingresos que generaría un trabajo. A medida que las oportunidades de trabajar se hacen más atractivas, aumenta el costo de oportunidad de estudiar. Para la inversa, si no existen oportunidades de trabajo para los jóvenes, el costo de oportunidad de estudiar se reduce. Por eso aquellos que son contratados por un equipo de fútbol con sueldos millonarios tienen un elevado costo de oportunidad para continuar con sus estudios.

### El costo de oportunidad de una licenciatura en Economía

¿Cuál es el costo de oportunidad del título de licenciado en Economía? Si consideramos que un estudiante pasa cinco años en la universidad y paga 1.000 pesos cada año en matrícula y libros, la parte del costo de oportunidad por estar en la universidad durante cinco años será 5.000 pesos. Esta cantidad la podría haber gastado en conocer otros países o en comprarse un auto. Si en lugar de ir a la universidad hubiera empezado a trabajar en una empresa por un salario de 10.000 pesos al año, la otra parte del costo de oportunidad son los 50.000 pesos que podría haber ganado durante los cinco años dedicados a estudiar. El costo total de oportunidad de obtener la licenciatura en Economía será, por lo tanto, de 55.000 pesos.

En este cálculo no se han incluido los costos de alimentación y alojamiento, pues el estudiante debe comer y vivir en algún sitio aunque no asista a la universidad. Si la vivienda y la alimentación fueran más caras en la universidad, o si el estudiante tuviera que desplazarse a otra ciudad para cursar los estudios de Economía, tendríamos que incluir los costos adicionales de vivienda, alimentación y desplazamiento en los cálculos anteriores.

### Los cambios marginales

Las personas racionales piensan en términos marginales. En la vida real muchas de las decisiones que se toman exigen llevar a cabo pequeños ajustes adicionales. En Economía estos ajustes se conocen como cambios marginales.

Los cambios marginales son pequeños ajustes adicionales de un plan de acción.

Precisamente, al presentar el costo de oportunidad de producir computadoras personales en términos de teléfonos celulares, hemos recurrido al análisis marginal, pues al costo de oportunidad de obtener una computadora personal lo hemos definido como la cantidad de unidades de teléfonos celulares a la que es preciso renunciar.

Así, en términos de la Figura 1.1, a la posición que se considere idónea de entre las alcanzables (representadas por los puntos A, B, C, D y E) se llegará argumentando a la luz de cambios marginales o unitarios.

A partir del análisis de los valores contenidos en el Cuadro 1.1, y en particular de la evolución del costo de oportunidad, podemos justificar la forma de la FPP. En virtud de lo señalado, resulta que si se trasladan más recursos de la producción de teléfonos celulares a la de computadoras personales aumentará la producción de computadoras y disminuirá la de teléfonos celulares. En consecuencia, la FPP de la Figura 1.1 es una curva descendente y, por consiguiente, tiene pendiente negativa. Como los recursos productivos no son igualmente aptos para la producción de un bien u otro, los valores del costo de oportunidad aumentan de la manera que muestran el Cuadro 1.1 y la Figura 1.1. Por ello, normalmente la FPP adopta la forma representada en la Figura 1.1, es decir, *cóncava*.

La concavidad de la frontera de posibilidades de producción y, por lo tanto, el aumento del costo de oportunidad se pueden justificar recurriendo a la ley de los rendimientos decrecientes. Esta ley se refiere a la relación entre factores productivos y bienes obtenidos en el proceso productivo. *De forma intuitiva podemos establecerla diciendo que existen rendimientos decrecientes en la producción de un bien, si la cantidad de producto adicional que obtenemos cuando añadimos sucesivamente unidades adicionales iguales de algunos factores en relación con otro u otros factores que permanecen fijos, es cada vez menor.* (Véase Capítulo 5, apartado 5.2).

Supongamos que realizamos un experimento controlado, que consiste en añadir unidades sucesivas de trabajo a una cantidad fija de capital y equipo. Si al principio no empleamos ningún trabajador, lógicamente no obtendremos nada de producto (véase cuadro adjunto).

Imaginemos ahora que añadimos una unidad de trabajo (8 horas al día) a la cantidad fija de capital. En estas condiciones se obtienen 4 computadoras al año. En el cuadro adjunto se muestran los resultados de las distintas etapas del experimento, que consisten en ir añadiendo una unidad de trabajo adicional. La primera unidad de trabajo agrega a la

La sociedad deberá decidir cuántos teléfonos celulares está dispuesta a sacrificar para obtener una computadora personal adicional.

En forma más general, puede afirmarse que las personas toman muchas de sus decisiones en términos marginales. Así, cuando alguien decide cuántos cafés toma al día, lo hace comparando la satisfacción adicional que le reporta tomarse un café más y el costo adicional que le incurre. Esto es, compara el beneficio marginal y el costo marginal ligado a tomarse una taza adicional de café.

**Figura 1.1 - La ley de los rendimientos decrecientes**

producción 4 computadoras; la segunda, 3; la tercera, 2 y la cuarta unidad una computadora. Así pues, los resultados del experimento ilustran la ley de los rendimientos decrecientes. Esta es una relación económica frecuentemente observada, pero no tiene validez universal para todo tipo de tecnologías, y se puede enunciar diciendo que, al añadir unidades adicionales iguales de trabajo a una unidad dada de factor fijo (capital y equipo), los incrementos que se obtienen en la producción de computadoras son cada vez menores.

Empleo en la producción de computadoras	Producción de computadoras personales	Variación de la producción
0	0	4
1	4	3
2	7	2
3	9	1
4	10	

La ley de los rendimientos decrecientes refleja el hecho de que, para conseguir cantidades adicionales iguales de un bien, la sociedad ha de utilizar cantidades crecientes de factores. Si existen rendimientos decrecientes en la producción de un bien, el costo de oportunidad de producir unidades sucesivas de este es cada vez mayor. En una economía con solo dos bienes, para producir unidades adicionales de uno de ellos —dada la existencia de rendimientos decrecientes—, habrá falta, sustrair cada vez más recursos de los que se estaban utilizando en la producción del otro bien. Consecuentemente, el costo de oportunidad será creciente (véase Cuadro 5.1, Capítulo 5).

De forma intuitiva podemos decir que el **costo de oportunidad** aumenta en función de la especialización de los factores productivos.



Supongamos ahora el caso de una empresa que se dedica a diseñar y programar videojuegos. El año pasado esta empresa produjo 10 videojuegos y tenía contratados a 10 programadores. De cara al próximo ejercicio, para decidir si contratará o no a un programador adicional, el gerente comparará el beneficio que le reporta producir un videojuego adicional con el costo adicional en que incurrirá al contratar a un programador más.

### Los cambios marginales: la decisión de abrir un día más un hotel de temporada

En Economía frecuentemente resulta interesante ver cómo cambia una variable cuando otra experimenta una pequeña variación. Por ejemplo, a un estudiante que durante las vacaciones de verano trabaja en un hotel le interesará saber en cuánto se incrementará su salario semanal, esto es, cuál será la **variación marginal** de su salario, si decide trabajar una hora más a la semana.

Una **variación marginal** de una variable es una pequeña variación del valor de esta.

El principio marginal, partiendo del concepto de **variación marginal**, es una regla simple para facilitar la toma de decisiones a los individuos, las empresas y los gobiernos. Podemos utilizarlo para saber cómo afecta una variación de una variable en una unidad (una **variación marginal**) al valor de otra. Por ejemplo, el dueño de un hotel de la costa, que suele cerrar a fines de marzo, se plantea la posibilidad de mantener abierto el hotel un día más. Para ello debe comparar el ingreso adicional que obtendría por tener abierto un día más el hotel, que denominamos **ingreso marginal**, con el costo adicional resultante de abrir un día más el establecimiento, lo que se conoce como **costo marginal**. El **principio marginal** nos dice que debemos continuar aumentando la actividad -o sea, manteniendo el hotel abierto- mientras el ingreso marginal -es decir, lo que se añade a los ingresos- sea mayor que el costo marginal, esto es, lo que se añade a los costos como consecuencia de abrir un día más el hotel. (Véase Capítulo 5).

El **principio marginal** establece que se debe aumentar una actividad si su ingreso marginal es mayor que el costo marginal.

El principio marginal puede utilizarse para analizar todo tipo de decisiones relacionadas con la cantidad de

actividad que debe realizarse como, por ejemplo, abrir una hora más un establecimiento comercial o construir más carreteras en una determinada región.

## 1.3 Las teorías y los modelos económicos

La ciencia económica trata de comprender cómo funcionan las economías de los distintos países. Esta comprensión exige contar con teorías y modelos que expliquen el funcionamiento de los fenómenos económicos.

### 1.3.1 Las teorías, los supuestos y el método científico

Las teorías nos permiten poner en orden lo que observamos con el fin de explicar el porqué de ciertos acontecimientos o justificar la relación entre dos o más cosas. Teorizar no es un lujo sino una necesidad. La teoría económica provee una estructura lógica para organizar y analizar datos económicos. Sin teorías lo único que podrían hacer los economistas sería observar y describir lo que ven.

Una **teoría** es una explicación del mecanismo que subyace en los fenómenos observados.

Por un lado, las teorías pretenden explicar por qué se observan en el mundo real determinados acontecimientos o por qué se da una relación entre dos o más **variables**. Por el otro, tratan de facilitar la predicción de las consecuencias de algunos acontecimientos.

Una **variable económica** es algo que influye en las decisiones relacionadas con los problemas económicos fundamentales o algo que describe los resultados de esas decisiones.

Para llevar a cabo estas tareas, las teorías están compuestas por un conjunto de **definiciones** y por una serie de **supuestos** e **hipótesis** sobre el comportamiento de las variables económicas.

Por ejemplo, el consumo es una variable económica que tiene relación con numerosos problemas de la vida real. Si aumenta el consumo, las empresas responderán con un aumento de la producción (otra variable) y tendrán que incrementar la inversión y el empleo, que también son variables económicas.

### El papel de los supuestos

Los **supuestos** que integran las distintas teorías son proposiciones cuya validez se toma como dada y se introducen porque concretan los modos de conducta de los agentes económicos. Probablemente los supuestos más característicos utilizados en Economía sean, por un lado, que los agentes económicos actúan de forma *racional*, esto es, que son lógicos en el planteamiento de los problemas y en las soluciones que eligen; por el otro, que los individuos son *utilitaristas* o *egoístas* y, en consecuencia, siempre tratan de *maximizar* alguna magnitud.

Los **supuestos** son proposiciones cuya validez se toma como dada y se introducen porque concretan los modos de conducta de los agentes económicos.

Con respecto a los dos tipos básicos de agentes considerados en *Microeconomía* (los consumidores y los oferentes-productores), formulamos los siguientes supuestos de comportamiento. Suponemos que el consumidor actúa racionalmente y maximiza el grado de satisfacción (utilidad) que le proporciona el consumo de los bienes, sometido a la restricción presupuestaria (véase Capítulo 4). Por otro lado, suponemos que el productor actúa racionalmente cuando maximiza sus beneficios, es decir, la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos de producción (véase Capítulo 5).

En relación con los supuestos generalmente introducidos en Economía, es frecuente criticar su falta de realismo. En este sentido, cabe argumentar que las teorías no deben evaluarse a la luz del mayor o menor **realismo de los supuestos** empleados por ellas, sino a través de la validez de las predicciones que se realizan en función de ellas. Desde esta óptica, una teoría será válida siempre y cuando lo sean las consecuencias o predicciones que se formulen a partir de ella.

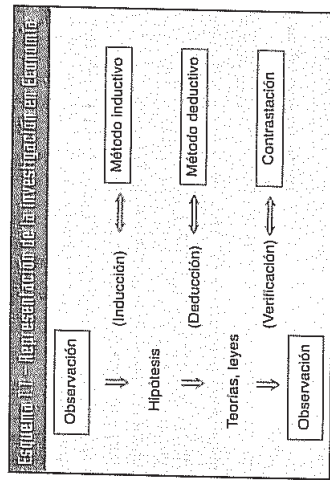
Las teorías no deben evaluarse por el **realismo de sus supuestos** sino por la validez de sus predicciones.

### La investigación económica

Al igual que la Medicina, que tiene que investigar para poder avanzar en el tratamiento de las enfermedades, la Economía, para poder profundizar en el conocimiento de la realidad y en la formulación de teorías explicativas, también necesita investigar.

El procedimiento normalmente seguido en el desarrollo de la investigación en Economía tiene tres fases (Esquema 1.1):

- En la primera se observa un fenómeno y se analiza la razón por la que puede existir una determinada relación.
- En la segunda se formula una serie de hipótesis y se desarrolla una teoría que intenta explicar el fenómeno observado.
- En la tercera se constatan o verifican las predicciones de la teoría, confrontándolas con los datos.



El procedimiento de la investigación en Economía tiene tres fases: observación, formulación de hipótesis y verificación.

"Pointer, ¿no construye usted teorías a medida que avanza en la investigación?". "Preferiría encontrar hechos -respondió Pointer-. Naturalmente, si no hay forma de encontrar un hecho por ninguna parte hay que buscarlo como una teoría". Los dos hombres guardaron entonces silencio, perdidos en meditaciones.

A. A. Fielding, *The Craig Poisoning Mystery*, pág. 65. Citado por F. Zeuthen en *Teoría y método en Economía*, Aguilar.

Se cuenta con frecuencia la anécdota de aquel alumno que interrumpió a su profesor en medio de una clase de Teoría Económica y le dijo: "...me sabe mal cortarle así, pero en el mundo real...". A lo que el profesor, sin dejarlo concluir, respondió, herido: "Señor Waldorf, debe usted recordar que el mundo real constituye un caso particular y, por consiguiente, no necesitamos tenerlo en cuenta".

R. McKenzie y G. Tullock, *La nueva frontera de la Economía*. Espasa Calpe, 1980.

Así, pues, en Economía se emplea tanto el **método inductivo** (aquel que parte de la observación de la realidad para obtener principios generales) como el **método deductivo** (aquel que *consiste en el empleo de deducciones lógicas extraídas de axiomas a priori sin recurrir a la observación empírica*). (Véase Esquema 1.1).

### La cláusula *ceteris paribus*

La investigación económica se enfrenta a la dificultad de realizar experimentos controlados con los agentes económicos. Para paliar los efectos de esta dificultad es frecuente introducir la condición *ceteris paribus* en los modelos económicos. Esta condición consiste en suponer que si, por ejemplo, estamos estudiando la incidencia del precio de los automóviles en la cantidad demandada de este bien, las demás variables que inciden en la demanda de automóviles, excepto el precio, permanecen constantes. Solo de esta forma podemos analizar el efecto de un cambio en el precio de los automóviles "*ceteris paribus*" en la cantidad demandada de este bien.

### Los juicios de valor

Los economistas son miembros de una sociedad que tiene valores ideológicos, esto es, juicios de valor que los individuos aprenden y absorben, muchas veces de forma inconsciente. Estos juicios de valor influyen en las cuestiones que el científico estudia, el tipo de preguntas que se hace, los conceptos que emplea y las hipótesis que formula, y pueden restar objetividad al análisis de los fenómenos económicos.

La incorporación de juicios de valor no es exclusiva de la Economía. En la Filosofía de la Ciencia se acepta, en forma generalizada, que toda investigación científica implica elementos subjetivos importantes. El ideal de una explicación de los hechos puramente objetiva, libre de juicios de valor y de elementos subjetivos, ha sido abandonado.

### Las discrepancias entre los economistas

Es frecuente que el hombre de la calle se formule la siguiente pregunta: si la Economía es una disciplina científica, ¿por qué los economistas discuten tan a menudo, como si discrepan en casi todo? En este sentido habría que señalar, en primer lugar, que las discrepan-

cias entre los economistas no son mucho más profundas que las que existen en otras ciencias; lo que ocurre es que son más visibles, pues se trata de una ciencia social, y los problemas debatidos preocupan al pueblo en general. Esto no sucede en otras disciplinas, ya que quedan reducidos a la comunidad científica.

En segundo lugar, dado el tipo de temas que despiertan controversias, conviene precisar que la ciencia económica puede contribuir a su resolución, pero las decisiones finales sobre temas de políticas rara vez se toman exclusivamente de acuerdo con las teorías económicas. La información estadística que sería necesaria para hacerlo normalmente no está disponible y hay que recurrir a los gustos y opiniones, temas en los cuales los individuos con frecuencia difieren. Las opiniones éticas se traducen en juicios de valor sin posibilidad de contrastación empírica y, en ese sentido, los economistas no están mejor dotados que los demás individuos. Asimismo, los economistas pueden discrepar en la validez de las distintas teorías para explicar el modo en que funciona el mundo.

### 1.3.2 Los modelos y su utilización

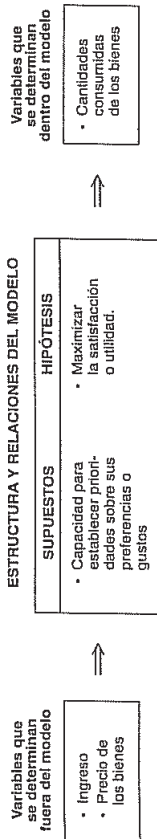
Para poder influir sobre la actividad económica, los economistas deben analizar relaciones causa-efecto, y ello requiere la elaboración de **modelos**. Los modelos económicos son siempre simplificaciones de la realidad, pero tienen operatividad en las explicaciones y predicciones que realizan.

Un **modelo** es una simplificación y una abstracción de la realidad que, a través de supuestos, argumentos y conclusiones, explica una determinada proposición o un aspecto de un fenómeno más amplio.

Los modelos económicos suponen que el comportamiento de los individuos es **racional** en el sentido de que éstos toman las decisiones que consideran más efectivas para alcanzar sus propios objetivos, cualesquiera que éstos sean. El comportamiento racional exige que los individuos actúen coherentemente con un conjunto sistemático de preferencias. La racionalidad garantiza al sujeto económico un criterio estable, a partir del cual decide cómo actuar ante cada situación. (Nota Complementaria 1.3).

## ESTRUCTURA Y RELACIONES DEL MODELO

En este esquema se muestra, en forma sintética, el comportamiento del consumidor, que se estudiará en el Capítulo 4.



La **racionalidad** conlleva que los agentes persigan ciertos objetivos y que sus elecciones sean consistentes con la evaluación de su propio interés.

En la medida en que los sujetos económicos actúan racionalmente, sus acciones serán predecibles. Esto permite estudiar las consecuencias que tendría sobre ellas un cambio en el entorno. Este supuesto de racionalidad no solo se aplica al sujeto individual, sino a cualquier agente que lleva a cabo una acción económica.

Cuanto más sencillo sea el modelo económico que planteemos, más fácil resultará utilizarlo para dar respuestas generales a las preguntas del tipo "¿qué sucedería si?", pero menos detalladas serán las predicciones obtenidas.

### El modelo de la FPP

La esencia de uno de los modelos económicos más simples, la **frontera de posibilidades de producción (FPP)**, ya ha sido presentada en el apartado anterior (Figura 1.1). Todos queremos más, pero tenemos que elegir con criterios adecuados. A continuación vamos a ilustrar cómo se elabora un modelo económico tomando como referencia la FPP, presentando, a su vez, diversas aplicaciones.

Aunque las economías reales producen miles de bienes y servicios, para elaborar la FPP introduciremos el supuesto simplificador de que solo se producen dos bienes: computadoras personales y teléfonos celulares. Asimismo, supondremos que, conjuntamente, las dos industrias —fabricantes de computadoras y fabricantes de teléfonos celulares— utilizan todos los factores productivos de la economía. La FPP representa cómo la economía simplificada que estamos considerando puede transformar los recursos productivos disponibles, dada

la tecnología existente. Emplearemos este mismo modelo para ilustrar la eficiencia económica y el crecimiento económico.

### La FPP y la eficiencia económica

La FPP de una economía, como su propio nombre lo indica, es una frontera, pues delimita dos regiones: una en la que la economía está desplazando recursos (la que está situada debajo de la FPP), y otra que no es alcanzable (la situada por encima de la FPP), como el punto *H* (Figura 1.2).

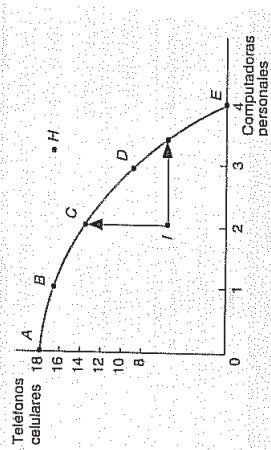
La **eficiencia** es una propiedad según la cual la sociedad aprovecha de la mejor manera posible sus recursos escasos.

Cuando una economía está situada sobre su frontera de posibilidades de producción, se dice que es *eficiente* productivamente.

Los puntos situados en la FPP representan asignaciones **eficientes**, en el sentido de que la sociedad no puede producir una mayor cantidad de un bien sin producir una cantidad menor de otro. Los puntos situados por debajo de la FPP (como el punto *I* de la Figura 1.2) representan asignaciones de recursos **ineficientes**, pues hay despilfarró. Con los medios disponibles, la economía podría producir más computadoras personales y más teléfonos celulares. Toda reasignación de los recursos de *I* a un punto de la zona delimitada por las flechas generaría una mayor cantidad de ambos bienes.

En otras palabras, partiendo del punto *I* podríamos producir más computadoras personales y más teléfonos celulares, simplemente utilizando los recursos no empleados.





**Figura 1.3. El crecimiento económico y la innovación tecnológica.**  
 La frontera de posibilidades de producción muestra las combinaciones de productos con las que la sociedad está produciendo eficientemente, maximizando la producción de un bien con un nivel dado de producción del otro. Los puntos situados bajo la frontera representan una producción ineficiente, dado que habrá recursos ociosos o no utilizados (punto D). En la frontera (puntos A, B, C, D, E) la producción es eficiente. Los puntos situados más allá de ella (H) representan producciones inalcanzables, pues la sociedad no tiene suficientes recursos para producir esa combinación de bienes.

**El modelo de la FPP y el crecimiento económico**

La FPP traza el límite de las opciones factibles; con los recursos disponibles los niveles de producción por encima de la FPP son inalcanzables. Con el transcurso del tiempo, sin embargo, tales puntos pueden estar a nuestro alcance si la capacidad productiva de la economía

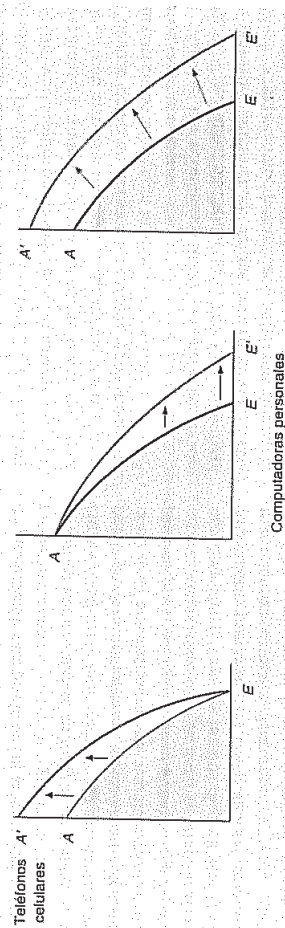
crece, esto es, si la FPP se desplaza hacia la derecha (Figura 1.3).

El **crecimiento económico** puede tener lugar por cualquiera de los siguientes hechos (véase Capítulo 22):

- Mejora técnica, en el sentido de nuevos y mejores métodos para producir bienes y servicios.
- Aumento del volumen de capital, fruto del incremento en el ahorro y la inversión.
- Aumento de la fuerza de trabajo.
- Descubrimiento de nuevos recursos naturales.

El **crecimiento económico** supone el aumento de la capacidad productiva de la economía. Gráficamente, se puede representar mediante un desplazamiento hacia la derecha de la FPP.

Efectivamente, un **desplazamiento** hacia fuera de la curva de posibilidades de producción se puede lograr, por ejemplo, a través de una innovación tecnológica que permita obtener, con los recursos existentes, un aumento en la capacidad productiva de la economía. El empleo de nuevos métodos de producción o la utilización de nuevas tecnologías pueden hacer que, empleando la misma cantidad de trabajo y de tierra, se produzca una mayor cantidad de computadoras personales sin necesidad de reducir la cantidad producida de teléfonos celulares.



**Figura 1.3. El crecimiento económico y la innovación tecnológica.**  
 Una mejora o perfeccionamiento en la producción de uno de los bienes implica un desplazamiento de la frontera en la dirección marcada por el eje en el que se representa el bien. En el caso de sendas mejoras tecnológicas la frontera se desplaza, alejándose del origen de coordenadas.

**1.4 La especialización y el intercambio**

Para determinar *qué producir y cómo producir* de una forma eficiente, todas las sociedades emplean el intercambio, ya que este permite la **especialización**.

Un ejemplo que hace posible apreciar las ventajas de la especialización es el de las hamburgueserías. Cuando vamos a un restaurante de este tipo, comprobamos que una persona toma nota de los pedidos, otra atiende la parrilla, una tercera fríe las papas y probablemente una cuarta coloque las bebidas en cada bandeja. Con este sistema, cada uno de los trabajadores se ha especializado en una tarea, no pierde tiempo en moverse de un sitio a otro, y en pocos minutos el cliente recibe lo que ha pedido. También los restaurantes se han especializado, unos en hamburguesas, otros en pizzas, otros en carnes, etcétera.

La **especialización** tiene lugar cuando los individuos y los países concentran sus esfuerzos en un conjunto particular de tareas. Esto permite que utilicen sus capacidades y recursos de la mejor manera posible.

La especialización permite reducir los costos y, a su vez, que los consumidores obtengan los productos a un precio más bajo; por eso una hamburguesa suele ser más barata en una hamburguesería que en un restaurante donde ofrecen todo tipo de comidas.

Un individuo que vive aislado debe obtener por sí mismo todo lo que necesita, por lo que su consumo estará restringido a lo que tenga a su alcance o a lo que pueda transformar por sus propios medios. Como cada sujeto posee capacidades y recursos distintos, y desea consumir bienes diversificados, los individuos tienden naturalmente a ponerse en contacto con otros para cambiar aquello que poseen en abundancia por lo que no poseen, con lo cual consiguen un beneficio mutuo por el **intercambio**.

**El trueque y el dinero**

La forma más primaria de intercambio es el **trueque**, que implica una transacción en la que dos individuos cambian entre sí un bien por otro. Como es lógico, se desprenden del producto del que tienen excedentes y adquieren aquel o aquellos que necesitan.

El **trueque** es el intercambio de un bien o servicio por otro. En una economía de trueque, el precio es la relación a la que se intercambian dos cosas.

Supongamos el caso de un agricultor. Lo normal es que, como fruto de su especialización productiva, se encuentre con más productos agrícolas de los que necesita, y es probable que desee variar su dieta alimentaria adquiriendo algo de carne. Para que se produzca un intercambio, el agricultor deberá encontrar a un ganadero que esté dispuesto a entregar, a cambio de cierta cantidad de productos agrícolas, una parte de su producción ganadera.

El trueque realizado de esta forma tiene serios inconvenientes. Por un lado, lleva mucho tiempo, ya que requiere que cada individuo encuentre a otro que desee adquirir precisamente lo que él pretende intercambiar; o sea que el trueque requiere una coincidencia de necesidades. Otro inconveniente del trueque es deriva de la indivisibilidad de algunos bienes y de la cantidad de participantes. Cuando intervienen muchas personas, se vuelve muy complejo, con lo cual sus limitaciones básicas lo hacen prácticamente inviable.

Afortunadamente, las limitaciones del trueque desaparecen cuando el intercambio se realiza con la intervención del **dinero** (véase Capítulo 15). Como ya no se requiere que haya coincidencia de necesidades, el intercambio es mucho más fácil y eficiente.

El **dinero** es todo medio de pago, generalmente aceptado, que puede intercambiarse por bienes y servicios. El precio de un bien es el número de unidades de dinero que se intercambian por una unidad del bien.

El ganadero, por ejemplo, puede cambiar sus animales por dinero, y lo mismo puede hacer el agricultor con sus productos. Ambos satisfarán sus necesidades sin preocuparse por buscar a alguien que desee precisamente aquello que ellos pretenden intercambiar. De esta forma, se facilitan las transacciones multilaterales. Al introducir el dinero, no solo desaparece la estrecha relación bilateral entre los participantes en el mercado, sino que también se eliminan los problemas derivados de la indivisibilidad.

### La especialización, la producción a gran escala y el capital

El moderno sistema de producción en cadena que se aplica en las fábricas demuestra la eficacia de la especialización. Las economías derivadas de la producción en gran escala no serían posibles si las técnicas productivas modernas no se basaran en la especialización y en la **división del trabajo**, entendida esta como la *división de la producción en una serie de pequeñas tareas o etapas*. Mediante la división del trabajo y la especialización se contribuye a la eficiencia, en el doble sentido de alcanzar la combinación apropiada de los factores productivos y de obtener, con la mínima cantidad posible de factores, el mayor volumen de producción posible.

La producción en masa o a gran escala facilitada por la especialización permite aumentar la relación entre el capital y el trabajo, es decir, el número de unidades de capital por unidad de trabajo, el empleo de nuevas fuentes de energía, el uso de mecanismos automáticos de autoajuste, la división de procesos complejos en simples operaciones repetitivas y el uso de fases estandarizadas en la producción.

Las ventajas de la especialización explican, en buena medida, el hecho de que muchos de los bienes que consumimos sean fabricados por grandes empresas. Debe señalarse, sin embargo, que la especialización y la división del trabajo están limitadas por la extensión del mercado, pues solo si existen mercados potenciales que puedan absorber los incrementos en la producción derivados de las economías de escala, resultarán aconsejables tales incrementos.

Esta necesidad de contar con mercados más amplios, que permitan la especialización y el intercambio como forma de aumentar la producción de bienes y servicios, es la que está detrás de los procesos de integración económica de los países en áreas supranacionales, como la Unión Europea o el Mercosur, y del propio proceso de *globalización* de la economía a nivel mundial (véase Capítulo 23).

La **globalización** hace referencia al aumento de la integración económica de los países y se plasma en el crecimiento espectacular de los movimientos internacionales de bienes, servicios y capital.

### Capital y productividad

Las economías modernas se caracterizan por:

- 1) la especialización;
- 2) el uso extensivo del dinero, en el sentido amplio de medio de pago que facilita los intercambios;
- 3) el empleo de grandes cantidades de capital.

La acción conjunta de estos tres factores estimula el empleo de procesos productivos eficientes y eleva notablemente la **productividad**. Este incremento de la productividad es clave para elevar el nivel de vida de la sociedad.

La **productividad** es la cantidad de bienes y servicios producidos por cada hora de trabajo.

Las economías avanzadas recurren a la especialización y a la división del trabajo, incrementando así su productividad. Cuando los individuos y los países, de forma voluntaria, intercambian los bienes en los que se especializan por otros productos, incrementan las posibilidades de consumo y crean condiciones propicias para elevar el nivel de vida de los individuos. En este proceso, el dinero cumple un papel importante, pues facilita el intercambio cuando todas las personas que participan confían y lo aceptan como pago por bienes y por deudas.

### 1.5 La economía de mercado y el Estado

Un **sistema económico** se define como el conjunto de relaciones básicas, técnicas e institucionales que caracterizan la organización económica de una sociedad y condicionan el sentido general de sus decisiones fundamentales, así como los cauces predominantes de su actividad.

Cuando los diferentes agentes sociales actúan libremente dentro de un marco institucional determinado, estamos hablando de una **economía de mercado**; si las relaciones entre los agentes sociales están determinadas por las decisiones que toma una autoridad, nos encontramos ante una **planificación central**.

Los dos principales sistemas de organización económica son la **autoridad** y el **mercado**.

Aunque es concebible diseñar una economía que responda a un modelo puro de *mercado* o bien de *planificación central*, a la hora de tomar decisiones fundamentales ante los problemas económicos citados en el presente capítulo, es decir, *qué, cómo y para quién producir*, en la economía real hay una mezcla de mercados y Gobierno en la toma de decisiones.

El sistema de producción capitalista moderno, con un alto grado de división del trabajo, necesita un conjunto de mercados donde se compren y vendan los bienes producidos.

El **mercado** es un mecanismo por medio del cual los compradores y los vendedores interactúan para fijar los precios e intercambian bienes y servicios.

### El mecanismo de mercado

Como veremos a lo largo del capítulo siguiente, lo que permite el funcionamiento coherente de una economía, tal como hoy la concebimos, es el mecanismo de mercado, esto es, el conjunto de mercados que integran una economía de mercado. Si pensamos, por un momento, en la complejidad del sistema económico que cada día nos provee los bienes y servicios que necesitamos, puede parecer algo milagroso que todo ocurra sin que exista alguien que lo dirija centralizadamente o de forma coercitiva. Para atender todas las necesidades que una sociedad moderna pueda satisfacer, hay millones de empresarios (agrícolas, industriales y de servicios) y de consumidores que voluntariamente se coordinan a través de un conjunto de mercados.

En una **economía de mercado** los recursos se asignan por medio de las decisiones descentralizadas de muchas empresas y hogares, conforme interactúan en los mercados de bienes y servicios.

Cuando nos referimos a un sistema de economía de mercado no debemos olvidar que, además de las instituciones económicas en las que se coordinan los compradores y vendedores, existen otras muy importantes, de carácter público: los organismos del Estado encargados de regular la actividad económica, tanto desde una perspectiva microeconómica como macroeconómica. El papel del sector público es relevante debido a que puede corregir y mejorar la forma en que actúan los mercados.

Cuando estas instituciones donde se desarrolla la actividad económica no funcionan adecuadamente, los mercados por sí mismos no pueden actuar de garantías del orden institucional.

En una economía de mercado nadie decide cuántos automóviles se deben producir ni cuántas compañías de seguros deben existir. De hecho, una economía de mercado es un mecanismo elaborado para coordinar a los individuos, a las actividades y a los empresarios a través de un sistema de precios y mercados. En cierto modo, el mecanismo de mercado es un instrumento de comunicación para interrelacionar el conocimiento y las acciones de millones de individuos. Sin que nadie se encargue de diseñarlo, el mecanismo de mercado permite resolver, de la mejor forma posible, los problemas de consumo, producción y distribución. En este mecanismo los precios desempeñan un papel clave.

El **precio de un bien** es su valor expresado en dinero. Los precios representan los términos en los que las personas y las empresas intercambian voluntariamente las diferentes mercancías.

### El Estado, los precios y los mercados

El sistema de economía de mercado funciona con un alto grado de eficiencia y de libertad económica. Los agentes económicos, tanto las empresas como los individuos, actúan guiados por su propio interés y en forma libre. El sistema de precios, a su vez, estimula a los productores a fabricar los bienes que el público desea.

Los movimientos de los precios actúan como señales que inducen a los productores a comportarse de una forma correcta, a la vez que tratan de alcanzar su propio interés. Asimismo, el mercado motiva a los individuos a utilizar cuidadosamente los recursos y bienes escasos, pues los precios actúan racionando las cantidades disponibles.

En cualquier caso, el análisis de la realidad nos dice que, en determinadas circunstancias, el Estado puede y debe intervenir, corrigiendo o complementando el libre funcionamiento de los mercados.

Los motivos que pueden justificar la **intervención del Estado** en la actividad económica pueden clasificarse en tres categorías: 1) *redistribución del ingreso y equidad*, 2) *razones macroeconómicas*, y 3) *existencia de fallas de mercado*.

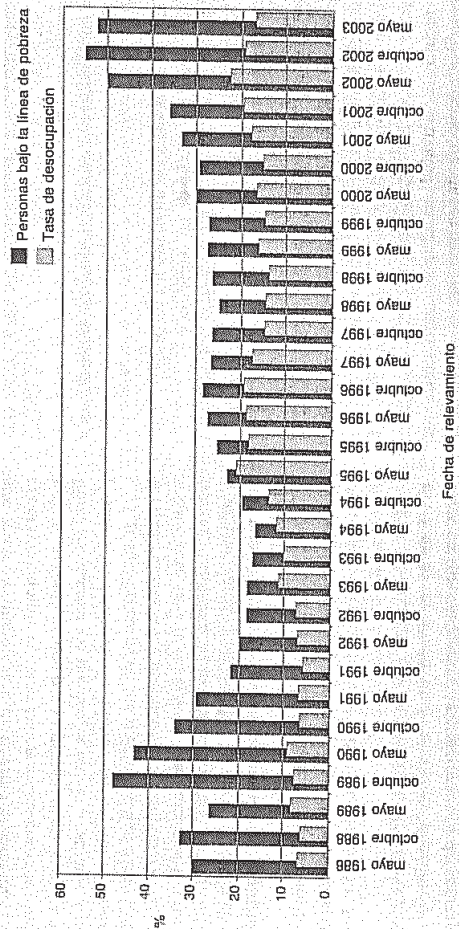


**Cuadro Economía Aplicada I**  
**Incidencia de la pobreza en aglomerados urbanos**  
**(Primer semestre de 2006)**

Aglomerado	Incidencia de la pobreza en los hogares %	Aglomerado	Incidencia de la pobreza en los hogares %
Gran La Plata	15,1	Santiago del Estero-La Banda	34,3
Bahía Blanca-Cerri	17,2	Jujuy-Palpalá	39,3
Gran Rosario	20,4	Río Gallegos	4,6
Gran Santa Fe	23,9	Gran Catamarca	37,6
Gran Paraná	23,8	Salta	33,9
Posadas	35,6	La Rioja	19,4
Gran Resistencia	42,6	San Luis-El Chorrillo	22,9
Comodoro Rivadavia-Rada Tilly	12,9	Gran San Juan	29,4
Gran Mendoza	20,1	Gran Tucumán-Tafí Viejo	36,8
Corrientes	42,0	Santa Rosa-Toay	19,5
Gran Córdoba	22,2	Ushuaia-Río Grande	4,8
Concordia	28,4	Ciudad de Buenos Aires	8,6
Formosa	36,2	Paritarios del Gran Buenos Aires	27,3
Neuquén-Plotier	22,4	Mar del Plata-Batán	15,6
		Río Cuarto	22,2

La pobreza es un indicador de la desigualdad. Desde mediados de la década de los noventa, la pobreza se ha ido acentuando en la Argentina y, con la crisis de fines de 2001, experimentó un fuerte incremento. La recuperación económica que comenzó a mediados de 2002 permitió reducir gradualmente los índices de pobreza. No obstante, sigue siendo elevada: en el segundo semestre de 2006 afectaba al 26,9% de la población. En el Cuadro puede advertirse la fuerte disparidad que existe entre los distintos aglomerados urbanos del país.

Fuente: INDEC.



**Figura 1.4 - Evolución de la pobreza y la desocupación en el primer semestre, 1988, en adelante**

### 1. Redistribución del ingreso y equidad

Tal vez la sociedad no considere éticamente aceptable la distribución del ingreso que resulte del libre juego de los mercados, y el Estado deba intervenir para lograr una distribución más equitativa.

Ante esta situación, el sector público interviene mediante las denominadas **políticas redistributivas**, cuyo objetivo es procurar que las diferencias de ingreso no superen determinados niveles y que todos los individuos alcancen niveles mínimos de ingreso. Asimismo, se pretende que todas las personas puedan acceder, en igualdad de oportunidades, a servicios públicos tales como salud o educación.

### 2. Razones macroeconómicas

Como veremos en la parte de este libro dedicada a la Macroeconomía (Capítulos 12 a 23), lo que pretende la política macroeconómica y, más concretamente, la política anticíclica, es moderar la virulencia del ciclo económico. Para ello, utiliza fundamentalmente las políticas fiscal y monetaria con el fin de evitar que la economía se aleje, en forma sostenida, del nivel de renta potencial o de pleno empleo.

En este contexto, las variables clave que hay que controlar son el nivel de desempleo, la tasa de inflación y el crecimiento del ingreso.

### 3. Existencia de fallas de mercado

Los dos tipos de intervenciones comentadas pretenden corregir *a posteriori* los resultados no deseados de la actividad de los mercados. Así, por ejemplo, aunque los mercados funcionen en forma eficiente, puede ocurrir que la distribución del ingreso resulte éticamente reñazable. No obstante, como veremos en los próximos capítulos, el funcionamiento de los mercados en ocasiones falla. Las razones principales por las que pueden surgir fallas de mercado son las siguientes:

- Competencia imperfecta.
- Externalidades.
- Información imperfecta.

Una falla de mercado tiene lugar cuando un mercado no asigna eficientemente los recursos por sí mismo.

Existen mercados en los que la competencia es imperfecta. Como veremos en los Capítulos 7 y 8, en muchos mercados uno o más participantes pueden influir sobre los precios, fijando el nivel que les resulte más conveniente.

Aparecen externalidades, como la contaminación, que el mercado no aborda. Por ejemplo, una industria que produce papel puede contaminar las aguas de un río en el que vierte sus residuos. Esto perjudica a los agricultores que utilizan el agua del río. Los precios de producir papel no reflejan el perjuicio que se está ocasionando a los agricultores (véanse Capítulos 10 y 11).

La información, en muchos casos, es imperfecta. En algunos mercados el supuesto de información plena está lejos de la realidad, lo que supone una falla de mercado (véase Capítulo 10).

Este tipo de inconvenientes sugiere la conveniencia de que, en determinadas circunstancias, el Estado intervenga en la economía para tratar de mejorar su funcionamiento, tanto a nivel de mercados concretos (vía políticas microeconómicas) como desde una perspectiva global (mediante políticas macroeconómicas). Por ello, es frecuente hablar de economías mixtas en los países occidentales.

En una economía mixta, el sector público colabora con la iniciativa privada para dar respuesta a las preguntas sobre el qué, el cómo y el para quién del conjunto de la sociedad.

Así, por ejemplo, en el caso de la economía argentina, podemos comprobar cómo se mezclan elementos propios de un sistema de economía de mercado con otros característicos de los sistemas de economía planificada o de socialismo de mercado. El Estado lleva a cabo diferentes acciones en distintos mercados —desde el cambio hasta los de alimentos—. Por otro lado, y en relación con la redistribución del ingreso, el Estado ha desarrollado un amplio sistema de subsidios y de servicios sociales, suministrados colectivamente, que tienden a elevar el nivel de vida de las clases menos privilegiadas y a garantizar un nivel mínimo de equidad de vida.